Kartell-Rundschau

Zeitschrift für Kartellwesen und verwandte Gebiete

Herausgeber: Dr. S. Tschierschky-Düsseldorf

10. Jahrgang 1912.

Zweiter Halbband.

DÜSSELDORF
Verlag der Kartell - Rundschau

Druck von H. Ohligschläger.

Kartell-Rundschau

Zeitschrift für Kartellwesen und verwandte Gebiete

Erscheint monatlich — Einzelnummer M. 2.50 = K 3.

Herausgeber: Dr. S. Tschierschky-Düsseldorf

Bezugspreis pro Jahr 25 Mark = 30 Kronen

10. Jahrgang. — Düsseldorf. — Heft 7—12.

Inhaltsverzeichnis des zweiten Halbbandes 1912.

Seite

Aufsätze.

Mitarbeiter.

Bibliographie.

Neue Literatur.

Miszellen.

Handelskammern über Kartellwesen.

Aus der Kartellrechtspraxis.

Berichte über Kartelle, Kartellbestrebungen usw.

A.

B.

C.

J.

K.

L.

M.

N.

Kartell-Rundschau

Zeitschrift für Kartellwesen und verwandte Gebiete

Erscheint monatlich | Einzelnummer M. 2.50 = K 3.

Herausgeber: Dr. S. Tschierschky-Düsseldorf

Bezugspreis pro Jahr 25 Mark = 30 Kronen

10. Jahrgang. Düsseldorf. Heft 7.

Die Technik der Vereinbarungen bei Submissionen.

Von Dr. R. Dohm - Berlin.

Das öffentliche Verdingungsverfahren ist ein feststehendes Gefüge, welches bezweckt, einen grossen Wirtschaftsbedarf zu decken. Einseitig von den behördlichen Konsumenten nach bekannten Vorbildern aufgestellt, hat es alsbald den schärfsten Widerspruch der interessierten Produzentenkreise hervorgerufen und den Ruf nach Reformen in jüngster Zeit immer lauter ertönen lassen. In seinen allgemeinen und besonderen Bestimmungen sind zweifellos loyale Züge enthalten, wie z. B. die Einteilung in eine ganze Anzahl von Losen, welche auch weniger grossen Submittenten die Gelegenheit zur Beteiligung eröffnet. Auch ist als eine durchaus zweckmässige Bestimmung diejenige anzusprechen, dass, falls mit der Abgabe eines Preises auch zugleich Proben und Muster eingesandt werden, beides aber in ziemlich deutlichem Missverhältnis zu einander steht, die Be-Behörde dann sagen kann, das Muster ist „geschmeichelt", das Angebot kann keine Berücksichtigung finden. Im allgemeinen geht jedoch im Submissions-Verfahren das Mechanische dem Organischen voran und dies ist nicht zu verwundern, weil den Beamten eine derart umfassende Kenntnis der verschiedensten Waren und Artikel garnicht zugetraut werden kann; auch sollen ja durch dieses Verfahren günstige Preise erzielt werden. Ein Massenbedarf fragt nicht nach Qualitätsware, sondern nur nach Durchschnittsware. Hier zu einem vernünftigen Preise zu kommen, ist gegenwärtig der Angelpunkt der Bestrebungen für eine Reform des Submissionswesens. Hohe Preise sind ohne Weiteres nicht diskutierbar. Ein allgemeiner Durchschnittspreis ist ebenfalls kaum anzustreben, weil hierin, wenn besonders leistungsfähige Lieferanten billiger sind, eine Aufmunterung liegen könnte, alle Artikel durch alle Anbieter herstellen zu lassen, um stets auf seine Rechnung zu kommen. Das Idealste wäre, zumal ein Submissionstermin vorgesehen ist, wenn Lieferanten und Abnehmer gewissermassen börsenmässig über den zu beschaffenden Bedarf verhandelten und sich gemeinsam auf einen angemessenen Preis einigten. Hiervon sind wir aber noch weit entfernt. Es hat sogar den Anschein, dass wir uns

hierin nicht nur rückwärts bewegen, sondern dass auch seitens entscheidender Stellen sogar eine Verschärfung der Bestimmungen für das Verdingungsverfahren geplant wird. Das so wichtige Schiedsverfahren, welches bei Streitigkeiten zwischen Behörden und Unternehmern Platz greift und nach langen Kämpfen eingeführt wurde, soll wieder durch das ordentliche Gerichtsverfahren beseitigt werden. Deshalb ist es hohe Zeit, dass die Submittenten sich überlegen, was sie wollen. Die bestehenden Verbände der einzelnen Branchen — und es gibt wohl kaum eine, die nicht in allgemeiner Beziehung organisiert wäre — übernehmen gern die Vermittlung im Submissionsverfahren. Der Verbands-Geschäftsstelle des in Frage kommenden Artikels wird, sobald der Bedarf auf dem Wege des Unterbietungsverfahrens beschafft wird, sofort Meldung erstattet, wer an der betreffenden Ausschreibung beteiligt ist. Bei engeren Ausschreibungen, die nicht öffentlich sind, ist ausserdem Mitteilung zu machen, wer noch aufgefordert ist. Die Geschäftsstelle meldet sofort zurück, wer als beteiligt gilt und bestimmt gleichzeitig den Obmann, der schleunigst das Geeignete zu veranlassen hat. Nimmt eine Person oder eine Firma die Obmannschaft an, so hat sie dies auf einem Formular umgehend zu melden, lehnt sie dieselbe ab, so hat sie es unverzüglich telephonisch oder schriftlich zu erklären. Es wird sodann zu einer vertraulichen geschäftlichen Besprechung eingeladen, zu welcher jeder Submittent einen Vertreter zu bestellen hat, der zum rechtsgültigen Abschluss einer Vereinbarung bevollmächtigt ist. Über die Verhandlungen wird ein kurzes Protokoll aufgenommen, welches insbesondere den prozentualen Aufschlag verzeichnen muss, zu welchem die beteiligten Firmen ihre Angebote abgeben, da die Selbstkosten berechnet sein müssen. Das Vereinbarungsprotokoll enthält ferner den Ausgleich in Prozenten an ausfallende Firmen sowie die prozentuale Abgabe an die Vereinigung; ausserdem Vermerke über die Höhe des Objekts sowie über die Zahlung; schliesslich den Namen des Obmannes. Zur Einhaltung der Vereinbarung sind die Anwesenden unterschriftlich verpflichtet. Es erfolgt dann die Bestellung, welche auf einem besonderen Formular den gemeldet gewesenen Firmen mitgeteilt wird; besonders muss angegeben werden, welche Firma die Bestellung erhalten hat, damit die Abgabe an die ausfallenden Firmen und an die Vereinigung eingezogen werden kann.

Inwieweit die hier gemachten Vorschläge nun auf jeden einzelnen Fall passen, kann natürlich nicht weiter erörtert werden, soviel steht aber fest, dass, wenn wir hinsichtlich der Bekämpfung des formalen Unterbietungsverfahrens auch nur einigermassen vorankommen wollen, die Regelung des Verdingungswesens durch ein Reichsgesetz zu erfolgen hat, in welchem Bestimmungen kartellrechtlicher Natur aufzunehmen sind, die in Bezug auf die überlegene Stellung des Ausschreibenden ein Gegengewicht bilden. Wie ein System nur durch ein anderes bekämpft werden kann, zeigt die nachfolgend abgedruckte Formularreihe, die an den guten Willen der Produzenten hohe Anforderungen stellt.

Formular 1.

Anmeldung.

An die

Geschäftsstelle der Vereinigung der Gas- und Wasserfachmänner

BERLIN.

Anlage: . . . .

Bau: . . . .

Ort: . . . .

Strasse: . . . . . . } Hausnummer: . . .

Platz: . . . . . . }

Eigentümer: . . . .

Bauleitung oder Bauausführung: . . . .

(nicht Zutreffendes bitte durchstreichen.)

Ich bin — Wir sind zur Ausarbeitung eines:

1. Vorprojektes mit Kostenanschlag
2. Entwurfes mit Kostenanschlag
3. Angebotes in beschränkter Blankett-Ausschreibung
4. Angebotes in öffentlicher Blankett-Ausschreibung

aufgefordert.

Einreichungstermin:

Meines — unseres Wissens sind — werden noch aufgefordert folgende Firmen:

1. . . . .
2. . . . .
3. . . . .
4. . . . .
5. . . . .

Ort und Datum: 19

Unterschrift: . . . .

Formular 2.

Geschäftsstelle

Rückmeldung. **Berlin,** den . . . . .

Anlage: . . . .

Bau: . . . .

Ort: . . . .

Strasse: . . . . . . } Hausnummer: . . .
Platz: . . . . . . }

Eigentümer: . . . .

Bauleitung oder Bauausführung: . . . .

No.	**Gemeldet sind als beteiligt:** (Nichtmitglieder sind unterstrichen)	Gemeldet am:	Termin:
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

Zur Obmannschaft bestimmt ist die Firma:

....

Die Geschäftsstelle.

An

die Firma ....

Hier

Fortsetzung umseitig.

No.	**Gemeldet sind als beteiligt:** (Nichtmitglieder sind unterstrichen)	Gemeldet am:	Termin:
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			
16.			
17.			
18.			
19.			
20			
21			
22			
23			
24.			
25.			
26.			
27.			
28.			
29			
30.			
31.			
32.			

Formular 3.

Geschäftsstelle

Rückmeldung (Obmann). **Berlin**, den . . . .

Bau: . . . .

Ort: . . . .

Strasse: . . . . . .

Platz: . . . . . . } Hausnummer: . . .

Eigentümer: . . . .

Bauleitung oder Bauausführung: . . . .

No.	**Gemeldet sind als beteiligt:** (Nichtmitglieder sind unterstrichen)	Gemeldet am:	Termin:
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

Sie werden gebeten, **die Obmannschaft zu übernehmen** und schleunigst das Geeignete zu veranlassen. **Annahme** der Obmannschaft bitte umgehend auf Formular melden. **Ablehnung** unverzüglich telephonisch oder schriftlich erklären.

Die Geschäftsstelle.

An

die Firma

Fortsetzung umseitig.

No.	**Gemeldet sind als beteiligt:** (Nichtmitglieder sind unterstrichen)	Gemeldet am:	Termin:
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			
16			
17.			
18.			
19.			
20.			
21.			
22.			
23			
24.			
25.			
26.			
27.			
28.			
29.			
30			
31.			
32.			

Formular 4.

Geschäftsstelle

Annahme der Obmannschaft. . . . . . , den . .

An die

Geschäftsstelle der Vereinigung der Gas- und Wasserfachmänner

BERLIN.

Bau: . . . .

Ort: . . . .

Strasse: . . . . . . } Hausnummer: . . .
Platz: . . . . . .

Eigentümer: . . . .

Bauleitung oder Bauausführung: . . . .

Ich nehme — Wir nehmen die Obmannschaft an und werde — werden das Weitere ungesäumt veranlassen.

Der Obmann

Unterschrift:

An

die Geschäftsstelle

Formular 5.

Geschäftsstelle . . . .

Einladung.

Bau: . . . .

Ort: . . . .

Strasse: . . . .
Platz: . . . . } Hausnummer: . . .

Eigentümer: . . . .

Bauleitung oder Bauausführung: . . . .

Einreichungstermin: . . . .

Zu einer vertraulichen geschäftlichen Besprechung lade ich — laden wir auf . . . .

den .... d. J. .... Uhr,

in ....

ein.

Sollten Sie am persönlichen Erscheinen verhindert sein, so bitte ich — bitten wir einen zum rechtsgültigen Abschluss einer Vereinbarung bevollmächtigten Vertreter zu bestellen.

Berlin, den 19

Unterschrift): . . . . .

An

die Firma ....

....

....

Formular 6.

Vereinbarungs-Protokoll über Objekt No. . . . . **Termin, den** . . . .

Bau: . . . .

Strasse: . . . .

Ort: . . . .

Beteiligt:

1. .... 5. ....

2. .... 6. ....

3. .... 7. ....

4. .... 8. ....

Beschluss: Ausführung übernimmt . . . .

Bedingungen: Die beteiligten Firmen geben ihre Angebote mit . . . . . % Aufschlag auf die Selbstkosten der Kalkulations-Preisliste vom 1. Januar 1908 ab

Als Ausgleich an ausfallende Firmen zu zahlen: . . . . . . %

Abgabe an Vereinigung: 3%

Zahlung erfolgt: . . . .

Anschlagsumme: Mk. . . . . . .

Obmann: . . . .

Zur Einhaltung vorstehender Vereinbarung auf Grund der Geschäfts-Ordnung vom 1. Februar 1908 verpflichten sich hiermit:

BERLIN, den 19

Formular 7.

Bestellung.

An die

Geschäftsstelle der Vereinigung der Gas- und Wasserfachmänner

BERLIN.

Bau: . . . .

Ort: . . . .

Strasse: . . . . . .
Platz: . . . . . . } Hausnummer: . . .

Eigentümer: . . . .

Bauleitung oder Bauausführung: . . . .

Die Bestellung ist mir — uns in kaufmännisch verbindlichem Sinne erteilt worden.
Bestellungssumme beträgt Mk. . . . . .
Ausgleich an ausfallende Firmen: . . . . %.
Abgabe an Vereinigung: . . . . %.
Erste Ratenzahlung erfolgt voraussichtlich: . . . .

(Ort und Datum) 19

(Unterschrift): . . . . . .

Formular 8.

Geschäftsstelle

(Bestätigung).

BERLIN, den 19

Bau: . . . .

Ort: . . . .

Strasse: . . . . . . } Hausnummer: . . .

Platz: . . . . . .

Eigentümer: . . . .

Bauleitung oder Bauausführung: . . . .

Die Firma . . . .
hat die Bestellung erhalten.

Bestellungssumme ist hierher mit Mk. . . . . aufgegeben.

Abgabe an Vereinigung:

Abgabe an ausfallende Firmen:

Gemeldet hatten die Firmen:

1. .... 5. ....
2. .... 6. ....
3. .... 7. ....
4. .... 8. ....

Hochachtungsvoll

Die Geschäftsstelle.

An

die Firma ....

HIER.

Formular 9.

Geschäftsstelle.

Berlin, den 19

Bau: . . . .

Ort: . . . .

Strasse: . . . . . . } Hausnummer: . . .

Platz: . . . . . .

Eigentümer: . . . .

Bauleitung oder Bauausführung: . . . .

Wir fragen höflichst an, ob Ihnen die Bestellung für vorstehende Anlage erteilt und wann Abgabe zu erwarten ist.

Ihrer **baldgefl. Rückäusserung** entgegensehend, zeichnen wir

Hochachtungsvoll

Die Geschäftsstelle.

An

die Firma ....

....

Kohlenpolitik des sächsischen Fiskus.

Die sächsische Regierung hat mit Dekret 47, wie K. Schatter in Nr. 12 der „Zeitschrift für Bodenreform“ vom 20. Juni 1912 berichtet, dem Landtag eine „Denkschrift über den Erwerb von Kohlenfeldern für den Königlich Sächsischen Staatsfiskus“ zugehen lassen. Sie fordert darin, um das Ergebnis vorweg zu nehmen, die Bewilligung von 56,7 Millionen Mark zum Erwerb von Kohlenfeldern, insbesondere von Braunkohlenfeldern.

In der Denkschrift legt die Regierung reichhaltiges Material über Verbrauch und Förderung der Kohlen in Sachsen während der letzten 15 Jahre vor. Danach sind Verbrauch und Förderung gestiegen:

	Steinkohlen- Verbrauch	Braunkohlen- Verbrauch	Steinkohlen- Förderung	Braunkohlen- Förderung
1895	4 060 110 t	5 130 085 t	4 435 328 t	1 018 485 t
1900	4 772 802 t	7 042 913 t	4 802 700 t	1 540 512 t
1905	4 376 177 t	7 827 655 t	4 603 903 t	2 167 731 t
1909	5 184 001 t	10 370 413 t	5 041 158 t	3 167 626 t

Der fernere Kohlenverbrauch Sachsens wird sich wahrscheinlich zugunsten der Braunkohle steigern. Es betrug der Verbrauch an

	Steinkohle	Braunkohle
1895	41%	59%
1909	31%	69%

Dies ist für Sachsen insofern günstig, als der Reichtum des Landes an Steinkohlen eng begrenzt ist, während der sächsische Braunkohlenbergbau noch einer weiteren Entwicklung fähig ist. Nach Verlauf weniger Jahrzehnte wird voraussichtlich der grösste Teil der vorhandenen sächsischen Steinkohlen abgebaut sein. Dazu bemerkt die Denkschrift:

> „Es werden daher bereits nach wenigen Jahrzehnten im wesentlichen die oberschlesischen Kohlenproduzenten und die syndizierten Braunkohlenwerke den sächsischen Kohlenverbrauchern die Preise der Kohlen vorschreiben. Um zu diesem Zeitpunkte, so weit dies möglich ist, im Interesse der Kohlen-Verbraucher preisregulierend in den Kohlenhandel eingreifen zu können, empfiehlt es sich, dass sich der Staat selbst das Abbaurecht an Kohlen sichert.“

Als Wege, auf denen der Staat sich Einfluss auf die Kohlenproduktion und auf die Bildung der Kohlenpreise sichern kann, bezeichnet die Denkschrift:

1. Beteiligung des Staates an bereits bestehenden Kohlenwerken durch Ankauf von Anteilscheinen;
2. Ankauf bereits bestehender Werke;
3. Ankauf von Kohlenfeldern.

Der erste Weg wird verworfen, weil der Staat die Mehrheit der Anteilscheine haben müsste, wollte er einen massgebenden Einfluss ausüben. Der

zweite Weg würde der kürzeste, aber auch der teuerste sein. Am zweckmässigsten wäre der Ankauf von unabgebauten Kohlenfeldern. Diesen Weg will die Regierung beschreiten. Sie schlägt darum dem Landtag den Ankauf von 9086,43 ha Braunkohlenfeldern für 50 383 000 Mk. vor. (Jetztwert: 42 952 000 Mk.) Die Menge der gewinnbaren Kohlen beträgt 949,3 Millionen t. Da unter dem sogenannten staatlichen Harthwalde auch noch rund 98 Millionen t liegen, so würde der Staat über eine Braunkohlenmenge von über 1000 Millionen t verfügen und könnte damit voraussichtlich auf 500 Jahre den Bedarf der sächsischen Staatseisenbahn an Kohle decken.

Zu der angegebenen Kaufsumme treten noch verschiedene Abgaben und und Kosten, sodass insgesamt 54,2 Millionen Mk. für den Erwerb von Braunkohlenfeldern gefordert werden.

Neue Literatur.

Broda, Inwieweit ist eine gesetzliche Festlegung der Lohn- und Arbeitsbedingungen möglich? Erfahrungen Englands, Australiens und Kanadas. Berlin 1912, Georg Reimer.

Vorliegende Studie ist auf Veranlassung des „Instituts für Internationalen Austausch fortschrittlicher Erfahrungen“ geschrieben worden, um als Grundlage für „eine internationale Aktion zugunsten gesetzlicher Regelung der Heimarbeit — gleichzeitig in Deutschland, Oesterreich und Frankreich — in Anknüpfung an die in England erzielten Erfolge“ zu dienen. Nach einem kurzen historischen Rückblick und einer Charakterisierung des Problems der Heimarbeit schildert der Verfasser unter eingehendem, jedoch nicht ganz vollständigem Nachweis des amtlichen Materials die in Ländern englischer Zunge bisher zugunsten der Heimarbeiter durchgeführten gesetzlichen Massnahmen (Organisation von Lohnämtern in Viktoria und England, Einführung fakultativer Schiedsgerichte in Kanada, eines obligatorischen Schiedsgerichts in Neuseeland und die Ansätze zu ähnlichen Einrichtungen in Europa).

Man kann nicht behaupten, dass der Verfasser die Möglichkeit der Einführung gleichartiger legislatorischer Massnahmen in Europa, die für die deutsche Industrie, zumal bei Ausdehnung auf alle anderen Gewerbezweige, zweifellos einen Sprung ins Dunkle bedeuten würden, an Hand seines Materials zwingend nachgewiesen hat. Dafür erscheint dieses doch nicht ausreichend. Ueberdies berücksichtigt er nicht einmal die gesamte einschlägige Literatur; u. a. vermisst man eine Erwähnung der Untersuchungen Schachners über Australien. Das Deutsch der Abhandlung ist teilweise mittelmässig.

Ehinger, Die sozialen Ausbeutungssysteme, ihre Entwicklung und ihr Zerfall. München 1912, Ernst Reinhardt.

In interessanten, wenn auch stellenweise anfechtbaren wirtschaftsgeschichtlichen Darlegungen führt der Verfasser zunächst aus, wie von jeher in vorhistorischen wie historischen Zeiten eine Ausbeutung gewisser Bevölkerungselemente durch andere stattgefunden hat, sei es im Wege direkter physischer Gewalt mittels Sklaverei usw., infolge

der Alleinherrschaft eines Einzelnen oder ganzer Gruppen, im Wege des Privateigentums, das dem starken, Arbeitsbedingungen und -Entgelt festsetzenden Besitzenden den schwachen Besitzlosen gegenüberstellte und endlich im Wege des religiösen Gewissenszwanges. Daran schliesst sich der Zerfall der Ausbeutungssysteme an unter Schilderung der Versuche zu ihrer gewaltsamen Beseitigung (Revolution gegen die physischen Gewalthaber und den Gewissenszwang, Beseitigung des reinen Monopolismus infolge der Einwirkung des Sozialismus auf Staat und Individualwirtschaft) und der Beziehungen des verfügbaren Raums zum Arbeitsertrag (Folgen der Uebervölkerung und Raumverengung). Im zweiten Teile ist „der Kampf gegen die Ausbeutung auf Grundlage der bestehenden Wirtschaftsordnung durch Beeinflussung des Menschenmarktes" behandelt, der neben Erörterung von Aus- und Einwanderungsproblemen in der Hauptsache neomalthusianischen Anschauungen Raum gewährt, welche jedoch nicht immer zwingend sind.

Kessler, Die Arbeitsnachweise der Arbeitgeberverbände. Leipzig 1911, Duncker und Humblot.

Die Arbeit füllt zweifellos eine grosse Lücke aus, da über die Organisation und die Praxis der Arbeitgebernachweise bisher nur sehr spärliches Material vorhanden war. Nachdem sie deren Entstehung und Verbreitung behandelt hat, beschäftigt sie sich mit ihrem Tätigkeitsbereich, der Frage nach interlokaler Vermittlung und Centralisation, der Abhaltung von Arbeitsnachweiskonferenzen und unterzieht namentlich die absolut unzulängliche Nachweisstatistik der Arbeitgebernachweise einer berechtigten Kritik. Sodann erörtert sie ihre technische Einrichtung und als ihre Aufgaben Arbeitsvermittlung, Arbeiterkontrolle und Arbeiterauslese, um im letzten Abschnitt über das von ihnen geübte Sperrverfahren und die damit in Zusammenhang stehende Forderung der Arbeiterschaft nach einem Beschwerde- und Mitaufsichtsrecht zu sprechen. Nach Ansicht des Verfassers liegt die Zukunft des Arbeitgebernachweises im Ausbau zu paritätischen Instituten, d. h. in der Mitwirkung und Mitaufsicht der Arbeiter, wozu mancherlei Ansätze bereits vorhanden sind, zumal jener „als Kampfeswaffe heute seine Zeit hinter sich hat." Die Untersuchung ist objektiv und mit grosser Sachkenntnis geschrieben.

München. Dr. W. Klose.

Bibliographie.

Monatsbericht über die Kartelliteratur

vom 1. bis 30. Juni 1912.

A. Bücher.

Deutschsprachliche.

Flechtheim, Julius, **Deutsches Kartellrecht. I. Band. Die rechtliche Organisation der Kartelle.** Mannheim/Leipzig, J. Bensheimer, 1912, S. 215, Preis Mk. 5,—.

Gabba, Die Verstaatlichung der Lebensversicherung in Italien und die Entschädigung der in Italien arbeitenden Lebensversicherungsgesellschaften. München, 1912.

Gesetz betreffend Beseitigung des Branntweinkontingents. (Nach den Beschlüssen des Reichstags in 3. Beratung.) 8 S. 4°. Berlin, C. Heymann, 1912, Preis Mk. 0,10.

Hassel, Max, **Die Notwendigkeit des wirtschaftlichen Zusammenschlusses der Bau-**

genossenschaften. Teschen, S. Stuks, 1912, Preis Mk. 1,—.

Hausmeister, Paul, **Grossbetrieb und Monopol im deutschen Bankwesen.** Stuttgart, Arthur Dolge, 1912, S. 64, 8⁰. Monographien zur Zeitgeschichte. Heft 6.

Harms, Bernhard, **Probleme der Weltwirtschaft. Bd. VI. Volkswirtschaft und Weltwirtschaft.** Jena, Gustav Fischer, 1912, S. 473, 8⁰, Preis Mk. 14,50.
(Von Interesse: 5. Abschnitt: Private internationale Organisationen mit wirtschaftlichen Zwecken. S. 250/278).

Fünfzig Jahre Schlesischer Central-Gewerbeverein 1862—1912. (Verf. Prof. Otto Höffer u. Ref. Otto Höffer.) Breslau 1912, Schles. Die Genossenschaft, 4⁰, S. 122.

Jahrbuch amerikanischer Eisenbahnen. Ein Handbuch für Bankiers und Kapitalisten. Bearbeitet von Dr. L. Bleeck u. K. Unholtz. III. Jahrg. 1912. Berlin, Verlag für Börsen- und Finanzliteratur. 8⁰. Pr. M. 8,—.

Jahrbuch des Zentralverbandes österreichischer Konsumvereine. 1911. Herausgegeben vom Sekretariat des Zentralverbander österreich. Konsumvereine in Wien. 133 S. LII S. 8⁰. Wien, Wiener Volksbuchh., 1912. Preis Mk. 5,—

Kestner, Fritz, **Der Organisationszwang. Eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartelle und Aussenseitern.** Berlin, C. Heymann, 1912, (XII, 395 S. 8⁰. Preis Mk. 10,—.

Der Kohlenhandel in seiner Tätigkeit, Organisation und Selbsthilfe. Festschrift zur Feier des 10 jährigen Bestehens des Centralverbandes der Kohlenhändler Deutschlands e. V. 1902—1912. von Otto Polster. Hamburg, Selbstverlag, 1912, 8⁰, S. 46.

Lemberg, H., **Jahrbuch der deutschen Kaliwerke.** 3. Aug. 1912. S. 108, 8⁰, Leipzig, M. Jaenecke, 1912 Mk. 1,—.

Leisse, Wilh., **Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels seit dem Gründungsjahr des Stahlwerksverbandes.** München, Duncker & Humblot, 1912, XII, 208 S., 8⁰, (Schmoller, Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen, Heft 158.) Preis Mk. 4,—.

Louis, Paul, **Geschichte der Gewerkschaftsbewegung in Frankreich (1789—1912).** Autoris. Übersetzung von Hed. Kurucz-Eckstein. Herausgegeben u. m. e. Einleitung versehen von Gustav Eckstein. 317 S. 8⁰, Stuttgart, J. H. W. Dietz Nachf. 1912, Preis Mk. 3,—.

Merzbacher, Sigm., **Das Reichsgesetz betr. die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Mai 1898 mit Anhang, enthaltend die Ausführungsverordnungen, Musterstatuten etc.** 3. gänzlich umgearb. Aufl. Deutsche Reichsgesetze. Textausg. mit Anmerkung und Register (IX, 384 S.) 8⁰. München, C. H. Beck, 1912, Preis Mk. 3,—

Die Reformbewegung im deutschen Buchhandel 1878—1889. Herausgegeben vom Vorstand des Börsenvereins der deutsch. Buchhändler. III. Bd. 1888—1889. Leipzig 1912.
(Publikationen des Börsenvereins der deutschen Buchhändler. XIII.)

Riesser, Von 1848 bis heute. Bank- und finanzwissenschaftliche Studien. Wesentlich gekürzte Ausgabe des Buches: „**Die deutschen Grossbanken und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland.** (VIII, 141 S.) 8⁰, Jena, G. Fischer, 1912, Preis Mk. 3,—.

Rothschild, Ernst, **Kartelle, Gewerkschaften und Genossenschaften nach ihrem innern Zusammenhang im Wirtschaftsleben.** Versuch einer theoretischen Grundlegung der Koalitionsbewegung. (VII, 143 S.) 8⁰, Berlin, J. Springer, 1912. Preis Mk. 4,80.

Westhoff, Wilhelm u. **Bennhold**, Fritz, **Das preussische Gewerkschaftsrecht unter Berücksichtigung der übrigen deutschen Berggesetze.** Bonn, A. Marcus u. E. Webers Verlag 1912. (S. IV, 381) 8⁰.

Hartl, C., **Die wirtschaftliche Organisation des deutschen Braugewerbes in Vergangenheit und Gegenwart.** Berlin 1912. (Veröffentlichungen der wirtschaftlichen Abteilungen des Vereins Versuchs- und Lehranstalt für Brauerei in Berlin. Heft 6.

Fremdsprachliche.

Blackey, G., **The United States beet-sugar industry and the tariff.** 8⁰. New York, Columbia University, 1912.

Gates, Frederick, T., **The Truth about Mr. Rockefeller and the Meritts.** Privately printed 1912, S. 32.

Parlimentary Document. Report on Industrial and Agricultural Cooperative Socletes in the United Kingdom. London 1912. S. 274. Preis 1 s 8 d.

Pawlowski, A., Les syndicats feminins et les syndicats mixtes en France. Leur organisation. Paris, Librairie Félix Alcan, 1912.

Report of the Commissioner of Corporations on Water - Power Development in the United States. P. 1. Phys. conditions and economic aspects of waterpower. 2. Concentration of ownership and control. 3. Water power and the public. March 14, 1912. Washington Gov. Pr. 6. Jahrg. 1912, (XX, 220 S. 8⁰.

The Railways and the State. By Fredk. W. Pim. London, T. Fisher Unwin 1912. Preis 5 sh.

Stern, Simon, **Railways in the United States: their history, their relation to the state, and an analysis of the legislation in regard to their control.** New York and London, C. T. Putmann's Sons, 1912, S. 209, 8⁰.

B. Aufsätze und Berichte.

Deutschsprachliche.

a) Montanindustrie.

Begründung der Verteilungsstelle zur Neueinschätzung der Kaliwerke. * Bergwirtschaftliche Mitteilungen, 1912, Heft 1/2.

Enquête über die Kohlenindustrie. * Neue Freie Presse vom 21. u. 22. Mai 1912.

Kali-Syndikat und Phonolith. * Hamburger Fremdenblatt vom 31. Mai 1912.

Konzern deutscher Kaliwerke. * Rhein.-Westf. Zeitung vom 31. Mai 1912.

Deutsche Montanindustrie in den letzten 40 Jahren. * Hamburger Fremdenblatt vom 6. Juni 1912.

Muffelmann, Neuorientierung an dem internationalen Petroleummarkt. * Tag vom 7. Juni 1912.

Nobel-Dynamite-Trust Co. in 1911. * Vossische Zeitung vom 17. Mai 1912.

Der Preussische Staat, das Kohlensyndikat und die deutsche Industrie. * Bodenreform. XXIII, Jahrg. No. 7. 1912.

Rheinisch - Westfälisches Kohlen-Syndikat: Beteiligungsziffern für 1912. * Bergwirtschaftliche Mitteilungen, Jahrg. 1912. Heft 1/2.

Risiko des Kalibergbaues. * Berliner Tageblatt vom 12. Juni 1912.

Eine Verschmelzung in der chinesischen Bergwerksindustrie. * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 141.

Lehrreiche Zechengeschäftsberichte. * Vorwärts vom 11. Juni 1912.

b) Eisen- und Stahlindustrie.

Kreuzkam, Th., Ausblick in die Entwicklung der deutschen Eisenindustrie. * Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis Heft 4.

Die österreichische Kartellenquête über die Eisenindustrie. V. * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 143/147.

Zu den Preiserhöhungen des Stahlwerksverbandes. * Berliner Tageblatt vom 24. Mai 1912.

c) Verschiedenes.

Beseitigung des Branntweinkontingents. * Kölnische Volkszeitung vom 7. Juni 1912.

Brachvogel Willy, **Der wirtschaftliche Wert der Kartelle.** * Das Kontor, Nr. 3.

Beradt, Fangprämien der Kartelle. * Berliner Tageblatt vom 30. Mai 1912.

Brachvogel, Willy, **Die Kartelle in Deutschland.** * Das Handelsmuseum 1912, Nr. 24.

Mitteldeutsches Braunkohlensyndikat. * Leipziger Tageblatt vom 26. Mai 1912.

Russisches Getreidemonopol. * Neue Züricher Zeitung vom 23. Mai 1912.

Geldtrust und Kaffeevalorisation. * Weserzeitung vom 30. Mai 1912.

Günther, Die Organisationen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber in der deutschen Metallindustrie. * Deutsche Wirtschaftszeitung Nr. 13.

Heinig, Kurt, **Der Weg des Elektrotrusts.** * Die neue Zeit, Nr. 39, S. 474/485.

Joh. Hüppy, Geschichte des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes. Bespr. von Jak. Lorenz. * Archiv für die Geschichte

des Sozialismus und der Arbeiterbewegung, 2. Jahrg., 2./3. Heft.

Karski, UnternehmerSolidarität. * Leipziger Volkszeitung vom 8. Juni 1912.

Karski, Zucker-Steuer. * Leipziger Zeitung vom 25. Mai 1912.

Die österreichische Kartellenquête über die Kunstdüngerkartelle. * **Deutsche Bergwerks-Zeitung** Nr. 156.

Koalition und Assoziation. Ein Beitrag zur Kartellpflege. * Der Konsumverein 1912. Nr. 12.

A. L., Treuhandgesellschaften. * Die Bank, 1912, Heft 6.

Ladon, Petroleumkrieg. * Zukunft Nr. 37.

Mirbach, Neues Branntwein-Steuergesetz. * Deutsche Tageszeitung vom 1. Juni 1912.

Monopol der Lebensversicherungsbanken in Italien. * Tag vom 31. Mai 1912.

Nahrungsmittel-Fabrikanten und Nahrungsmittelhändler. * Münchener Neueste Nachrichten vom 4. u. 6. Juni 1912.

Neumann, Friedr. **Der Gesellschaftsvertrag.** * Die Hilfe Nr. 26.

Niemeyer H., **Besprechung von: Jordan, Paul, Der Zentralisations- und Konzentrationsprozess im Kommissionsbuchhandel. Jena 1911.** * Conrad, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. III. Folge. 43. Bd. 6. Heft 1912.

Nordamerika contra Kaffemonopol. * Leipziger Neueste Nachrichten vom 31. Mai 1912.

Zum Petroleum-Weltkrieg. * Deutsche Wochenzeitung für die Niederlande und Belgien 1912. No. 25.

Rettig, Paul, **Die deutschen Grossbanken.** * Westermanns Monatshefte, 56. Jahrg. 1912, Heft 11.

Rinkel, R., **Über die Wirtschaftspolitik von Wasserkraft-Elektrizitätswerken.** * Elektrotechnische Zeitschrift 1912, Heft 25.

Rudloff, Hans L., **Die Organisation der landwirtschaftlichen Arbeitgeber in Italien.** * Soziale Praxis 1912, Nr. 38.

Staatsmonopol und internationales Recht. * B. N. 19. Mai 1912.

Die Stellung der Ziegelfabrikanten zu den Arbeitervereinigungen. * Tonindustrie-Zeitung Nr. 75, S. 1030/32.

Sicherung von Mindestpreisen u. Verkaufsbedingungen. * Allgemeine Deutsche Mühlenzeitung, Nr. 27.

Professor Dr. Stieda und das Tabakmonopol. * Vereinigte Tabak-Zeitungen Nr. 53.

Eine Wandlung der Textil-Industrie gegenüber dem Terminhandel? * Der Deutsche Leinen-Industrielle 1912, Nr. 25.

Verbandsbestrebungen unter den Tuch-Grossisten und -Versendern. * Die Textil-Woche Nr. 27.

Vereinigung der in Deutschland arbeitenden Privat - Feuerversicherungsgesellschaften. * Leipziger Tageblatt vom 14. Juni 1912.

Verein der Kornbrennerei-Besitzer und die Presshefe - Fabrikanten Deutschlands. * Hamburger Nachrichten vom 12. Juni 1912.

Verstaatlichung des Getreidehandels in Rußland. * Plauener Zeitung vom 23. Mai 1912.

Fremdsprachliche.

Boston C. A., **The spirit behind the Sherman Anti-Trust Law.** * Yale Law. Il Vol. 21. Mai S. 341/71.

British iron and steel output in 1911. * Ir. Coal Tr. R. 17. Mai 1912.

Les coopératives pour la vente des fruits dans la province d'Ontario. * Bulletin du Bureau des Institutions économiques et sociales, Vol. 17, Nr. 3, 1912.

Le développement des coopératives centrales d'achat et de vente en Allemagne. * Bulletin du Bureau des Institutions économiques et sociales, Vol. 17, Mars 1912.

Grosscup, P. S. **Is there common ground on which men can meet on the trust question?** * North Am. Rev. Vol. 195. 3. S. 293/309.

Hertzka, Th., Kartell und Trust. II. * Das soz. Problem 1912. S. 196/203.

Jenks, J. W., **Economic aspect of the recent decisions of the U. S. Supreme Court on Trusts.** * Il Polit. Econ. Vol. 20. April, S. 346/57.

Lee, Vernon, What is Truth? * Yale Review 1912, Vol. I, Nr. 4. S. 600/619 (A criticism of Pragmatism).

de Leener, G. **Persistance et réadaptation de la tendance à la coordination dans l'in-**

dustrie moderne. * Bull. Inst. Solvay 1912. 18. Archives Nr. 296.

de Leener, G., Antimonies entre le régime capitaliste de l'industrie et l'organisation des syndicates de producteurs. * Bull. Inst. Solvay. 17 Archives, Nr. 281.

Lesigne, Robert, **L'organisation professionelle en Allemagne.** * L'industrie typographique. Bruxelles, 1912.

Leupp, F. E., **A trust man on trusts: an interview with Louis Arthur Coolidge.** * Outlook, Vol. 100. 13. April 1912, S. 815/200.

The cooperative Movement. * Hazell's Annual 1912.

Novelle, Joseph, **Le syndicat des producteurs.** * Rev. écon. polit. 1912. S. 67/83.

Raymond, R. L., **Industrial combinations-Existing law and suggested legislation.** * Il. Polit. Econ. Vol. 20. 4. S. 309/25.

Rudowsky, Anton, **The Beef Trust on trial.** * Int. Socialist Rev. Vol. 12. 9. S. 549/56.

Smalley, H. S., **Trustregulation and the courts.** * Il. Polit. Econ. Vol. 20. 4. S. 326/45.

Stevens, William S., **The Powder Trust, 1872—1912.** * The Quarterly Journal of Economics, Vol. 26, Nr. 3, S. 444/82.

Aus der Kartellrechtspraxis.

Aus der deutschen Kartellrechtspraxis.

Reichsgerichtliche Aufhebung des Auflösungsurteils des Rhein.-Westfäl. Zementsyndikats.

Das Auflösungsurteil des Oberlandesgerichts Hamm (vergl. K. R. S. 522 ff.) ist durch Urteil des Reichsgerichts vom 21. Juni wieder aufgehoben.

In Ergänzung der kurzen Mitteilung in diesem Heft in der Rubrik „Industrie der Steine, Erden usw." bringen wir nachstehend eine Kritik dieses Urteils von R. A. Dr. ten Hompel-Münster i. d. K. V. Z. v. 24. Juni, der das Urteil mit Recht als ein „grundlegendes Erkenntnis" bezeichnet.

Die Wickingschen Portland Zement- und Wasserkalkwerke zu Recklinghausen in Westfalen und vier weitere Werke haben bekanntlich beim Landgericht in Bochum die Klage auf Feststellung der Auflösung des Zementsyndikats zum 31. Dezember 1912 erhoben. Der Rechtsstreit drehte sich im wesentlichen darum, ob die vertraglich vorgesehene Kündigung des Lieferungsvertrages durch die 5 klagenden Werke auch die Auflösung des Gesellschaftsvertrages zur Folge habe, ob mit anderen Worten dem Gesellschaftsvertrag des Gesamtsyndikats irgend eine selbständige Weiterexistenz zukomme, trotz der mit dem 31. Dezember 1912 rechtswirksam werdenden Kündigung des Lieferungsvertrages.

Das Landgericht Bochum bejahte die Möglichkeit dieser selbständigen Weiterexistenz des Zementsyndikats auf der Grundlage des Gesellschaftsvertrages und ohne die Basis des Lieferungsvertrages. Das Oberlandesgericht in Hamm hob jedoch dieses Erkenntnis der Bochumer Kammer für Handelssachen durch das Berufungsurteil vom 13. März 1912 wieder auf und erkannte: „Es wird festgestellt, dass die beklagte Gesellschaft mit beschränkter Haftung, — nämlich das Zementsyndikat — mit dem Ablauf des 31. Dezember 1912 aufgelöst ist."

Die entscheidenden Sätze aus der sehr eingehenden Begründung des Hammer Berufungsurteils lauten:

„Nicht nur der Lieferungsvertrag setzt den Gesellschaftsvertrag voraus, sondern auch umgekehrt. Dabei verschlägt es na-

türlich nichts, dass die Möglichkeit der Abänderung des einen oder anderen Vertrages in der vertraglich vorgesehenen Weise besteht. Nur das der eine Vertrag ohne den anderen, insbesondere auch der Gesellschaftsvertrag ohne den Lieferungsvertrag, für sich allein soll bestehen können, erscheint nach der Art der Gestaltung des Gesamtsyndikats ausgeschlossen. Beide am selben Tage errichteten Verträge stehen in innigster wechselseitiger Beziehung. Der Lieferungsvertrag ist auf die Dauer des Bestehens des Syndikats geschlossen und nimmt mehrfach auf den Gesellschaftsvertrag Bezug, er dient durchaus dessen praktischer Ausführung. Aber auch umgekehrt setzt der Gesellschaftsvertrag das Bestehen des Lieferungsvertrages voraus . . . der § 13 des Gesellschaftsvertrages erhält seinen wesentlichen Inhalt erst durch den Lieferungsvertrag . . . Auch sonst ist im Gesellschaftsvertrage wiederholt auf den Lieferungsvertrag Bezug genommen. Vor allem ist dies in § 20 des Gesellschaftsvertrages geschehen, der für den hier in Rede stehenden Fall aussersyndikatlicher Konkurrenz die Bestimmungen des § 13 des Lieferungsvertrages gelten lässt, also sogar mit dem Lieferungsvertrage in bestimmter konkreter Gestaltung rechnet und so die Zusammengehörigkeit beider Verträge aufs deutlichste zeigt.

Das Schicksal dieses oberlandesgerichtlichen Erkenntnisses vom März 1912 war bereits besiegelt, als das Reichsgericht durch Urteil vom 10. Mai 1912 in Sachen Barlen gegen Kieselguhrwerke (vergl. unten) den Grundsatz aufstellte: Alle Bestimmungen, welche die Uebernahme einer gesellschaftlichen Pflicht und die Gewährung gesellschaftlicher Rechte regeln, bedürfen der Aufnahme in den Gesellschaftsvertrag, also der Beobachtung der gerichtlichen oder notariellen Form nach § 2 des Reichsgesetzes betr. die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Diesen Grundsatz hat das Reichsgericht nunmehr mutatis mutandis durch sein Revisionserkenntnis vom 21. Juni 1912 auch auf den nur privatschriftlich abgeschlossenen Lieferungsvertrag des Zementsyndikats zur Anwendung gebracht und hat demgemäss, nach der mir zuteil gewordenen Information und vorbehaltlich der Nachprüfung des Wortlautes der Urteilsgründe, die allerdings unabweisbare Konsequenz gezogen: Liegt, wie das Oberlandesgericht feststellt, eine konkrete und also eine wesentliche Zusammengehörigkeit des Syndikats-Gesellschaftsvertrages und des Syndikats-Lieferungsvertrages vor, dann kann auch die für den Syndikats-Lieferungsvertrag beliebte privatschriftliche Form nicht genügen, dann musste entweder der Lieferungsvertrag ebenso wie der Gesellschaftsvertrag gerichtlich oder notariell vollzogen werden, oder aber die sämtlichen im Lieferungsvertrag enthaltenen und näher umschriebenen gesellschaftlichen Rechte und Pflichten mussten in den notariellen Gesellschaftsvertrag des Zement-Syndikats aufgenommen werden. Dass dem so sein muss, ergibt sich nach dem eben erwähnten früheren Erkenntnis des Reichsgerichts vom Mai 1912 daraus, dass sonst der Gesellschaftsvertrag unvollständig wäre, ja, dass selbst aus der Uebernahme der Lieferungsverpflichtungen durch den notariell vollzogenen Gesellschaftsvertrag doch immer noch nicht ohne Heranziehung des lediglich privatschriftlichen Lieferungsvertrages feststellbar wäre, welchen wesentlichen und erzwingbaren Inhalt die beiderseitigen Rechte und Pflichten aus dem Lieferungsverhältnis haben würden.

Das Reichsgericht hat also die Sache in die Berufsinstanz nach Hamm zurückverwiesen. Es handelt sich eben nicht mehr um die Auflösung des Zementsyndikats im Wege der Kündigung zum 31. Dezember 1912, sondern vielmehr um die Nichtigkeit der ganzen Vertragsbasis des Zementsyndikats, also um sofort eintretende und sehr weitreichende Rechtswirkungen. In Frage kommen vor allem die §§ 125, 139 des Bürgerlichen Gesetzbuches. Sie lauten: Ein Rechtsgeschäft, welches der durch Gesetz vorgeschriebenen Form ermangelt, ist nichtig. Ist ein Teil eines Rechtsgeschäfts nichtig, so ist das ganze Rechtsgeschäft nichtig, wenn nicht anzunehmen ist, dass es auch ohne den nichtigen Teil vorgenommen sein würde. Da nun aber nach Lage aller Umstände und der bereits vorliegenden Feststellungen des Oberlandesgerichts in Hamm

kaum anzunehmen ist, dass auch nur ein Kontrahent den Gesellschaftsvertrag des Zementsyndikats notariell abgeschlossen haben würde, wenn die gesellschaftsrechtlichen Bestimmungen des Lieferungsvertrages in sich nichtig und hinfällig blieben, so ist allerdings damit zu rechnen, dass die bevorstehenden höchstrichterlichen Endurteile nur noch die bereits vorhandene rechtliche Existenzlosigkeit des Zementsyndikats feststellen werden. Die rechtliche und wirtschaftliche Liquidation des Syndikats würde dieser richterlichen Feststellung — natürlich auf dem Fusse folgen, es sei denn, dass eine Sanierung möglich ist und das immerhin wünschenswerte Uebergangsstadium bis zur völligen Auflösung schafft.

Man wird nicht nur in Juristenkreisen mit höchster Spannung dem endlichen Ausgang des hier besprochenen Rechtsstreites entgegen sehen. Mag das stets unberechenbare Prozessrisiko auch den gegenwärtigen Rechtsstreit bis zur Rechtskraft des definitiven Endurteils noch in dieser oder jener Richtung beeinflussen — soviel steht jedenfalls vorbehaltlich der Nachprüfung des ausführlichen Wortlauts der hier einschlägigen Reichsgerichtsurteile heute schon fest — die zur Zeit schwebenden Prozesse des Zementsyndikats, in welchen es sich beispielsweise um die Syndikatsqualität etwaiger Extramarken handelt, dürfen kaum zum Vorteil des Syndikats von der neuesten Judikatur des Reichsgerichts berührt werden. Sicherlich aber wird bei der ausserordentlichen Beliebtheit der Gesellschaften mit beschränkter Haftung der Lieferungs- und Gesellschaftsvertrag des Zementsyndikats nicht allein eben den Weg gehen, welchen die höchstrichterlichen Instanzen nach den bisherigen Darlegungen vorgezeichnet haben. Wir stehen vor einem elementaren Beispiel der Bedeutung gerichtlicher Endurteile für die Lage und Weiterentwickelung des Rechts- und Wirtschaftslebens. Wir stehen vor der Möglichkeit, dass in Konsequenz des demnächstigen Endurteils über das Zementsyndikat von heute auf morgen grosse wirtschaftliche Verbände ihre Existenzgrundlagen im Rechtsleben vernichtet sehen und neuerrichten müssen, sofern ein durchgreifender Formfehler den gesellschaftlichen Inhalt der Verträge in Frage stellt.

Vollmachtsumfang und Kartellpreis.

R. A. Dr. H. Fuchs i. Berlin. T. B. vom 31. Mai:

Der Inhaber einer Kohlengrossfirma ging auf Reisen und erteilte einem seiner Angestellten schriftlich allgemeine und unumschränkte „Abschlussvollmacht zu Verkäufen an Zwischenhändler,“ ohne ihm hinsichtlich der einzuhaltenden Preise irgendwelche Verhaltungsmassregeln an die Hand zu geben. Der Angestellte tätigte hierauf eine grössere Reihe von Verkäufen, schloss aber zu einem Preise ab, der unter dem, ihm und den Käufern wohlbekannten Kartellpreis, an den die Engrosfirma gebunden war, zurückblieb. Es fragt sich, ob die Firma diese Verkäufe gegen sich gelten lassen und die Folgen einer Kartellverletzung auf sich nehmen muss? — Dies wird dann anzunehmen sein, wenn der Umfang, der dem Angestellten erteilten Vollmacht auch soweit reichte, Verkäufe unter dem Karellpreis vorzunehmen. Letzteres ist aber nicht der Fall. — Der Umfang einer erteilten Vollmacht beurteilt sich allerdings in erster Linie nach dem kundgegebenen objektiven Wortlaut der Vollmachtserklärung. Sodann aber ist der erklärte Wille auch nach der Verkehrsgewohnheit, dem wirtschaftlichen Zweck des Geschäfts, den begleitenden Umständen und insbesondere unter ausgedehnter Heranziehung des Prinzips von Treu und Glauben auszulegen.

Die Berücksichtigung dieser vorgenannten Momente, speziell die schuldige Rücksichtnahme auf Treu und Glauben, führt aber dahin, dass auch eine unbeschränkt lautende Vollmacht dann objektiv einschränkend auszulegen ist und auf ein an sich von dem formellen äusseren Vollmachtsrahmen gedecktes Rechtsgeschäft, welches der Vertreter mit dem Dritten abschliesst, nicht bezieht, wenn dieses Rechtsgeschäft von so aussergewöhnlicher Art ist, dass sich der Dritte bei Berücksichtigung der ganzen Sachlage und der ihm bekannten Umstände des konkreten Falles redlicherweise sagen muss, der Vollmachtgeber könne ein solches Geschäft in dieser Gestalt bei Erteilung der Vollmacht unmöglich beabsichtigt haben und

seinen Abschluss gutheissen wollen. In einem solchen Falle liegt eben — trotz unbeschränkter Fassung der Vollmacht — eine Ueberschreitung derselben vor, die den Vollmachtgeber nicht bindet. Daher kann sich auch der dritte Gegenkontrahent insoweit nicht auf die Vollmacht berufen. — Nun muss aber für jede anständige Firma ein Vertragsschluss gegen die Kartellbestimmungen als ein durchaus aussergewöhnlicher erachtet werden. Eines geschäftlichen Auftrages wegen setzt sich eine solche Firma — aller Regel nach — nicht der schwerwiegenden Missachtung und Brandmarkung als Kartellbrecherin seitens der Konkurrenzfirmen aus und begibt sich nicht in die Gefahr, den aus einem solchen Geschäfte gezogenen Gewinn mit einer schweren Konventionalstrafe büssen zu müssen. Nicht als eine vornehme Ausnahme, sondern als die Norm muss es gelten, dass anständige Firmen diejenigen Verbandsbestimmungen streng innehalten, an die sie sich im eigensten wirtschaftlichen Interesse selbst gebunden haben. Und wenn wirklich Kartellverletzungen dieser Art zuweilen — vielleicht sogar nicht allzu selten — vorzukommen pflegen, so nimmt dieser Umstand dem einzelnen gegen die Verbandsbestimmungen verstossenden Vertrage den Stempel des Anormalen und Aussergewöhnlichen ebensowenig, wie — nach der Rechtsprechung des Reichsgerichts zu § 826 des Bürgerlichen Gesetzbuches — eine niedrige Denk- und Handlungsweise immer Unsitte bleibt und nicht gute Sitten wird, selbst wenn sie in einzelnen Volksschichten die beherrschende sein sollte.

Diesen Erwägungen durften sich die Käufer vernünftiger- und redlicherweise nicht verschliessen. Sie mussten sich sagen, dass die dem Angestellten erteilte Vollmacht im Zweifel nur zum Abschlusse von Verträgen im Rahmen der den Vollmachtgeber bindenden Kartellbestimmungen ermächtigte. Und weil sie sich dies normalerweise sagen mussten, so reichte eben die Vollmacht ihnen gegenüber objektiv auch nur soweit, Verträge unter Einhalt der Kartellbestimmungen einzugehen. Deshalb sind die von dem bevollmächtigten Angestellten unter dem Kartellpreis abgeschlossenen Verkäufe für seine Firma nicht als verbindlich anzusehen.

Vorbereitende Verkaufstätigkeit während des letzten Kartellvertragsjahres.

(Urteil des Reichsgerichts v. 10. Mai 1912. Akt. Z. II. 43/12).

Die Lüneburger Kieselguhrwerke Barlen waren Mitglied der Gesellschaft mit beschränkter Haftung „Vereinigte Deutsche Kieselguhrwerke, Hannover.“ Ausser dem Gesellschaftsvertrage bestand zwischen der Gesellschaft und jedem einzelnen Mitgliede ein besonderer Lieferungs-Vertrag, in dem sich die Mitglieder verpflichteten, jedem eigenen Handelsbetriebe mit Kieselguhr zu entsagen und alles an die Gesellschaft abzuliefern. Es waren Vertragsstrafen von 1000 bis 10 000 Mark festgesetzt worden. Der Vertrag lief bis zum 31. Dezember 1910 und war mit Jahresfrist kündbar. Am 1. Jan. 1910 hatte die Firma Lüneburger Kieselguhrwerke den Vertrag zum 31. Dezember 1910 gekündigt und schon im Laufe des Jahres 1910 Zirkulare an die Abnehmer versandt, die schon von ihr bezogen hatten, und ihnen mitgeteilt, dass sie mit dem Ablauf des Jahres aus der Vereinigung ausscheide. Auch versandte sie Muster und erbat Qualitätsmuster. Einer Firma in Linden erklärte sie, dass sie mit äusserster Offerte dienen könne, es sei deshalb vorteilhaft, wenn die Firma mit den Bestellungen warte, bis ihr Austritt aus der Vereinigung erfolgt sei. Auch Inserate liess sie erscheinen, worin sie mitteilte, dass sie vom 1. Januar 1911 ab Kieselguhr direkt liefere. In diesen Vorbereitungen sah nun das Syndikat eine Vertragsverletzung. Es wurde in verschiedenen Gesellschaftsversammlungen darüber beraten und die Lüneburger Firma zu einer Vertragsstrafe von 10 000 Mk. verurteilt. Sie erhob Klage gegen die Vereinigten Deutschen Kieselguhrwerke auf Auszahlung der 10 000 Mk.

Landgericht Hannover und Oberlandesgericht Celle wiesen die Klage ab. Das Oberlandesgericht ging in seiner Urteilsbegründung zunächst auf die Einwendung des Klägers ein, dass die ganze Verpflichtung, jedem eigenen Handelsbetrieb zu entsagen, nichtig sei, weil sie nicht in dem Gesellschaftsvertrag enthalten sei. Das G. m. b.

H.-Gesetz erfordert für die Gültigkeit aller ausser der Kapitalseinlage übernommener Verpflichtungen die Aufnahme in den Gesellschaftsvertrag. Das Oberlandesgericht meinte jedoch, dass dem Zwecke des Lieferungsvertrages nichts im Wege stehe und Bedenken gegen die Wirksamkeit nicht bestehen könnten, auch nicht gegen die Verhängung von Strafen. Was die Vertragsverletzung selbst anlange, so führte das Oberlandesgericht aus, dass der Kläger gegen den Vertrag noch nicht mit dem Rundschreiben verstossen habe, worin er sein Ausscheiden aus der Gesellschaft mitteilt. Er durfte sich aber nicht in der Weise an die Kundschaft wenden, dass er sie zu bewegen suchte, Bestellungen bis zum Schluss des Jahres zu verschieben. Damit hat er gegen den Vertrag verstossen und die Vertragsstrafe verwirkt.

Auf die Revision des Klägers hat das Reichsgericht das Urteil des Oberlandesgerichts Celle aufgehoben und die Sache zur anderweitigen Verhandlung und Entscheidung an das Oberlandesgericht zurückverwiesen. Das Reichsgericht vertritt die Ansicht, dass im allgemeinen die gesellschaftlichen Leistungen ihrer Natur nach in den Gesellschaftsvertrag aufgenommen werden müssen. Da dem Reichsgericht weder der Gesellschaftsvertrag, noch der andere vorgelegen hat, konnte es nicht endgültig entscheiden; die Sache wurde deshalb wieder an das Oberlandesgericht Celle zurückverwiesen.

Unzulässiger Rücktritt von einem Brauereivertrage wegen Preiserhöhung.

Bei sinngemässer Anwendung des § 326 BGB. kann zwar ohne vorherige Androhung und Fristsetzung der Rücktritt von einem Vertrage wegen positiver Vertragsverletzung seitens des Vertragsgegners erklärt werden, aber doch nur dann, wenn die letztere von solcher Bedeutung ist, dass durch sie die Erreichung des Vertragszweckes gefährdet wird. Liegt die positive Vertragsverletzung, wie im gegenwärtigen Falle, darin, dass bei einem Sukzessivlieferungsvertrage die Weiterlieferung von der Bewilligung einer nach dem Vertrage nicht gerechtfertigten Preiserhöhung abhängig gemacht wird, so muss diese Erfüllungsweigerung der Brauerei eine ernstliche und endgültige sein. Eine solche endgültige und ernstliche Weigerung wurde lt. Mitteilung d. Tag. Z. f. Brauerei zwar in der vom Berufungsgericht angeführten Entscheidung des erkennenden Senats nach den näher dargelegten Umständen gefunden in der Preiserhöhung des Hektoliters Bier um 2 Mk. seitens der zu einem Ringe vereinigten Grossbrauereien, mit der Folge, dass die organisierte Arbeiterschaft das Bier der Ringbrauereien boykottierte. Gerade mit den Gefahren dieses Boykotts für den auf den Bezug von boykottiertem Bier vertraglich verpflichteten Wirt ist dessen Berechtigung zum Rücktritt von dem Vertrage gerechtfertigt. Das Berufungsgericht dagegen geht ersichtlich von der nicht zutreffenden Annahme aus, dass die blosse Tatsache der angekündigten Verweigerung der Weiterlieferung im Falle der Nichtbewilligung einer vertraglich nicht gerechtfertigten Preiserhöhung ohne weiteres den Vertragsgegner zum Rückritte von dem Vertrage berechtige. Es sind keinerlei Umstände festgestellt, die geeignet wären, darzutun, dass der Fall einer endgültigen Weigerung vertragsmässiger Lieferung seitens der Brauerei gegeben sei. Die letztere hat nur in ihrem Schreiben vom 5. Oktober dem Wirt die Bierpreiserhöhung auf 18½ Pfg. per Ltr. mitgeteilt und zur Rechtfertigung ausdrücklich bemerkt, dass die Erhöhung annähernd der für sie eingetretenen Erhöhung der Brausteuer entspreche. Die Brauerei spricht dabei die Erwartung aus, dass der Wirt selbst sich nicht der Ansicht werde verschliessen können, dass der Preis von 18½ Pfg. so niedrig wie nur irgend möglich sei. Wenn man auch in diesem Schreiben mit dem Berufungsgericht eine Verweigerung weiterer Bierlieferung bei Nichtbewilligung der Preiserhöhung finden will, so sei doch kein Umstand festgestellt, der für die Endgültigkeit dieser Verweigerung spricht, und das Berufungsgericht hat auch nicht zu erkennen gegeben, dass es eine solche endgültige Verweigerung annehme. Insbesondere hat es diese Folgerung nicht aus dem von ihm hervorgegangenen Umstande gezogen, dass die Brauerei in dem Briefe vom 5. Ok-

tober von ihrem „weitgehendsten Entgegenkommen“ bei Erhöhung des Preises spricht, welcher Umstand hierzu übrigens um so weniger geeignet war, als die Brauerei am Schluss ihres Briefes die Erwartung ausspricht, dass auch der Wirt selbst zu der Ansicht gelangen werde, die Preiserhöhung hätte nicht niedriger ausfallen können. Obwohl damit betont war, dass die Brauerei das Einverständnis des Wirts erstrebte, hat dieser nach Feststellung des Berufungsgerichts die Preissteigerung der Brauerei erst im gegenwärtigen Rechtsstreit bemängelt, als er zugleich dieserhalb den Rücktritt erklärte.

Der Wirt hat sich nach dem vom Berufungsgericht festgestellten Sachverhalte vor seiner Rücktrittserklärung niemals über den zu hohen Bierpreis bei der Brauerei beschwert, obwohl diese erklärt hatte, dass sie sein Einverständnis annehme. Er hat also auch niemals der Brauerei Gelegenheit gegeben, ihm den Preis soweit herabzusetzen, dass er damit zufriedengestellt wurde, oder dass der Preis nur noch der Erhöhung der Brausteuer oder dem allgemein durchgeführten Preise entsprach. Die Erfolglosigkeit einer solchen etwaigen Beschwerde erhellt aus den festgestellten Umständen keineswegs. Der Wirt war somit ohne weiteres nicht berechtigt, vom Vertrage zurückzutreten.

Ungültigkeit der Gegenseitigkeitsverträge der bayerischen Brauereien.

Zur Durchführung der Bierpreiserhöhung haben die bayerischen Brauereien im Frühjahr 1910 Gegenseitigkeitsverträge abgeschlossen. Diese Verträge sind als „gegen die guten Sitten verstossend“ vom Bayerischen Obersten Landesgericht für nichtig erklärt worden. Die Begründung des Aufsehen erregenden Urteils giebt die Brau-Industrie vom 3. Juli nachstehend im Auszuge wieder:

Am 15. März 1910 schlossen mehrere Brauereibesitzer Bayerns und 23 Brauereivereine, worunter der Verein der Brauereien des bayerischen Oberlandes, sowie die Verbände der Brauereien von Traunstein und Umgebung und von Wasserburg-Mühlhof zum Zweck des gegenseitigen Schutzes in ihren Absatzgebieten einen Gegenseitigkeitsvertrag, in welchem sie sich verpflichteten, bei einer durch den örtlichen zuständigen Brauereiverein beschlossenen Bierpreis-Erhöhung die bestehenden Preise für Wiederverkäufer, sowie Ausschankpreise um den vom zuständigen Brauereiverein festgesetzten Betrag zu erhöhen, wobei ausdrücklich verboten sein sollte, neue Vergütungen zu gewähren. Dann wurde in § 8 des Vertrages vereinbart:

„Wenn ein Kunde einer Vertragsbrauerei in einem Ort mit dem Ausschankpreis nicht in die Höhe geht, so hat der zuständige Brauereiverein das Recht, von der liefernden Brauerei zu verlangen, dass die Bierlieferung binnen einer von ihm zu bestimmenden Frist eingestellt wird. Die Bierlieferung darf von keinem Vertragsteil während der Dauer eines Jahres aufgenommen werden. Sollten hierdurch gegen die bierliefernde Brauerei Schadenersatzverpflichtungen entstehen, so hat der betreffende Brauereiverein dafür aufzukommen.“

§ *22*: „Die Brauerei, die diesem Vertrag zuwiderhandelt ohne einer Vertragsbrauerei nachweislich Schaden zugefügt zu haben, hat nach Anordnung des Schiedsgerichtes eine Vertragsstrafe zu zahlen, welche zur einen Hälfte in die Kasse des Bayerischen Brauerbundes, zur anderen Hälfte in die Kasse des zuständigen Brauereivereins fällt.“

§ *23*. „Wird durch eine Zuwiderhandlung gegen eine Bestimmung dieses Vertrages einer Vertragsbrauerei nachweislich Schaden zugefügt, so ist aus der zu zahlenden Vertragsstrafe der geschädigten Brauerei der Schaden zu ersetzen, während ein etwaiger Ueberschuss zur einen Hälfte in die Kasse des Bayerischen Brauerbundes, zur anderen Hälfte in die Kasse des zuständigen Brauereivereins fällt.“

§ *26*: „Streitigkeiten aus diesem Vertrag unterliegen dem Schiedsgericht, wenn von einem Vertragsteil Bestrafung eines anderen beantragt wird.“

Der Vertrag wurde von der Zeit vom 1. April 1910 bis 1. November 1912 abgeschlossen.

Der Verein der Brauereien des bayerischen Oberlandes beschloss im Frühjahr 1910 die Bierpreis-Erhöhung um 2 Mk. den Hekto-

liter. Dem Beschluss hatte sich auch Brauereibesitzer Josef Siessl in Halfing hinsichtlich der Bierpreis-Frage unterschriftlich angeschlossen. Er machte auch die Bierpreis-Erhöhung mit, ging aber schon nach einigen Tagen wieder mit dem Bierpreis zurück. Deshalb erhoben gegen ihn mehrere Brauereibesitzer in Wasserburg, Altenhohenau und Baumburg Klage beim Schiedsgericht des Brauereivereins für das Oberland. In der Sitzung des Schiedsgerichtes vom 26. August machte Siessl geltend, die Bierpreis-Erhöhung sei ihm unmöglich, er habe zu befürchten gehabt, dass ihm, wenn er mit dem Bierpreis hinaufginge, ein Bürge, der ihm für 7000 Mk. gutgestanden sei, die Bürgschaft zurückziehe. Uebrigens sei auch der Kläger Sengmüller mit dem Flaschenbier nicht hinaufgegangen. Nachdem ihm der Beisitzer Kirschner als Vorstand des Vereins Oberland den Schutz des Vereins in Aussicht gestellt hatte, wenn er infolge der Bierpreiserhöhung einen Schaden erleide, erklärte Siessl, dass er sich verpflichte, ab 1. September 1910 den Bierpreis zu erhöhen. Bei der zweiten Verhandlung des Schiedsgerichts am 16. September gab Siessl zu, dieser Verpflichtung nicht nachgekommen zu sein; sein Abnehmer Reichshofer sei nach mehrtägiger Einhaltung des erhöhten Bierpreises gegen seinen (Siessls) Willen wieder auf den alten Preis zurückgegangen; er wolle übrigens dem Reichshofer in Zukunft kein Bier mehr liefern. Auch wiederholte Siessl die Behauptung, dass ihm die Bierpreis-Erhöhung bei seiner kleinen Brauerei unmöglich sei. Das Schiedsgericht verurteilte den Siessl, einem jeden der sechs Kläger je 1000 Mk. zu zahlen, welche Strafe dem von den Klägern erlittenen Schaden mindestens gleichkomme. Siessl unterliess es, innerhalb der vierzehntägigen Frist Berufung zum Bundesschiedsgericht einzulegen.

Am 12. Dezember 1910 klagten die Kläger beim Landgericht München 1 gegen Siessl auf Zulassung der Zwangsvollstreckung aus dem Schiedsspruch. Siessl liess hiergegen durch seinen Vertreter einwenden, es sei mit Unrecht auf eine an die Kläger selbst zu zahlende Strafe erkannt worden. Es sei ihm die Einhaltung des Vertrages unmöglich gewesen; da die Nachbarbrauereien Obing, Dippolsberg, Roddorf, Atzing und Oberau die Bierpreis-Erhöhung nicht mitmachten, würde er beim Festhalten daran seine ganze Kundschaft verloren haben und in Konkurs geraten. Der Vertrag laufe den guten Sitten zuwider und sei nichtig, weil er den Brauereien das Recht einräume, den Vertragsbruch eines Vereinsmitgliedes zu fordern. Der Vertrag diene nur einigen grösseren Brauereien zur Vernichtung der kleineren. Als er den Vertrag unterzeichnete, sei ihm von Direktor Kirschner zugesichert worden, dass der Vertrag erst dann wirksam sein solle, wenn alle Brauereien des Bezirkes ihn unterzeichneten, was nicht der Fall sei.

Landgericht und Oberlandesgericht erklärten die Zwangsvollstreckung für zulässig. Auf eingelegte Revision hob das Oberste Landesgericht die Urteile der Vorinstanzen auf und wies die Klage ab. In den Entscheidungsgründen wird folgendes ausgeführt: Nach § 317 des Bürgerlichen Gesetzbuches ist, wenn die Bestimmung der Leistung einem Dritten überlassen, im Zweifel anzunehmen ist, dass sie nach billigem Ermessen zu treffen ist. Die Abrede, dass die Bestimmung der Leistung einem Dritten überlassen ist, kann aber auch in dem Sinn gemeint sein, dass der Dritte die Bestimmung nach freiem Belieben treffen soll (§ 319 Absatz 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches). Das Oberlandesgericht stellte nicht fest, ob der § 22 des Vertrages die Bestimmung der Höhe der Vertragsstrafen in das billige Ermessen des Schiedsgerichtes oder in dessen freies Belieben stellt. Daraus, dass § 319 Absatz 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches für den Fall, dass der Dritte die Bestimmung nach freiem Belieben treffen soll, eine besondere Vorschrift vorsieht, ist nicht zu folgern, dass die Abrede, der Dritte solle die Bestimmung nach freiem Belieben treffen, unter allen Umständen gültig ist; die allgemeinen Vorschriften, aus denen sich die Unzulässigkeit ergeben kann, bleiben vielmehr unberührt. Wenn der § 22 des Vertrages nun in dem Sinn zu verstehen ist, dass das Schiedsgericht die Vertragsstrafen nach freiem Ermessen soll festsetzen können, so gibt er dem Schiedsgericht eine ausseror-

dentliche Macht. Der Gegenseitigkeitsvertrag ist nicht nur von grossen, leistungsfähigen Brauereien, sondern auch von kleinen, unbedeutenden Landbrauereien abgeschlossen worden. Die kleinen Brauereien haben ohnehin schon unter dem Wettbewerb der unter viel günstigeren Bedingungen arbeitenden Grossbrauereien zu kämpfen. Die Bierpreis-Erhöhung liegt auch viel mehr im Interesse der Grossbrauereien als der kleinen. Darf das Schiedsgericht die Vertragsstrafen nach Willkür festsetzen, so braucht es auf alle diese Verhältnisse, auf alle Begleiterscheinungen und Ursachen der Bierpreis-Erhöhung und auf alle Umstände des konkreten Falles keine Rücksicht zu nehmen. Es braucht insbesondere nicht zu beachten, ob ein kleinerer oder ein Grossbrauer dem Vertrag zuwidergehandelt hat, ob das im Hinblick auf die Umstände des Falles, namentlich das Verhalten der Konkurrenz mehr oder weniger entschuldbar ist, ob und welchen Gewinn der Zuwiderhandelnde daraus hatte, ob und welcher Schaden entstanden, wie ihn die Vertragsstrafe trifft. In der Tat hat auch das Schiedsgericht die Verurteilung des Siessl nur damit gerechtfertigt, dass seinen nächsten Konkurrenten ein Schaden jedenfalls in der Höhe der erkannten Strafe zugegangen sei. Eine Begründung dieser Annahme enthält der Schiedsspruch freilich nicht. Der § 22 des Vertrages gibt, wenn das Schiedsgericht rein nach Willkür die Strafe anordnen darf, die Möglichkeit, den Zuwiderhandelnden finanziell zu vernichten. Und Siessl behauptet auch, ohne von den Klägern Widerspruch zu erfahren, dass er durch die Strafe, wenn sie vollstreckt würde, finanziell ruiniert sei. Einer Vertragsbestimmung, die einem Dritten, und sei es auch ein Schiedsgericht, so weitgehende Strafbefugnis einräumt, darf und kann der Staat seinen Schutz nicht leihen. Dies um so weniger, als das Schiedsgericht nicht einmal von völlig Unbeteiligten, sondern von Interessenten gebildet ist, und schwerlich angenommen werden kann, dass der Beklagte, wenn man ihn auf die Tragweite des § 22 aufmerksam gemacht hätte, einem solchen Vertrag zugestimmt haben würde. Dazu kommt, dass nach § 343 des Bürgerlichen Gesetzbuches der Richter Vertragsstrafen ermässigen kann. Wie die Parteien im Vertrag nicht übermässige Strafen vereinbaren und das Ermässigungsrecht des Richters nicht ausschliessen können, so können sie auch das Ermässigungsrecht nicht dadurch ausschalten, dass sie einem Dritten die Bestimmung der Höhe der Strafen überlassen und der Dritte die Bestimmung nach reiner Willkür soll treffen können. Der § 22 des Vertrages ist hiernach nach § 138 des Bürgerlichen Gesetzbuches nichtig, wenn er in dem Sinne aufzufassen ist, dass das Schiedsgericht die Vertragsstrafen nach freiem Ermessen soll bestimmen können. Sollte der Dritte die Leistung nach billigem Ermessen bestimmen, so ist die getroffene Bestimmung nach § 319 Ziff. 1 für die Vertragschliessenden nicht verbindlich, wenn sie offenbar unbillig ist. Allein wenn der Dritte die Leistung nur nach billigem Ermessen bestimmen soll, darf auch die im § 319 Ziff. 1 eröffnete Möglichkeit der Anfechtung der Bestimmung wegen offenbarer Unmöglichkeit nicht ausgeschlossen sein. Im vorliegenden Fall ist die Bestimmung der Vertragsstrafe einem Schiedsgericht übertragen, das unter Ausschluss des Rechtsweges entscheiden soll. Die Revision macht nun weiter geltend, der Vertrag sei wegen der in § 18 enthaltenen Aufforderung zum Vertragsbruch nichtig, und dieser Grund führt, wenn er begründet ist, zur Abweisung der Klage überhaupt. Nach § 18 kann, wenn ein Kunde einer Vertragsbrauerei mit dem Bierpreis nicht in die Höhe geht, der Verein von der Brauerei verlangen, dass sie die Bierlieferung innerhalb einer von ihm zu bestimmenden Frist einstellt und diese ein Jahr lang nicht wieder aufnimmt. Es ist nun den Brauereivereinen nicht verwehrt, sich zum Zwecke der Erlangung eines höheren Bierpreises gegenseitig zu verpflichten, dass sie künftig Lieferungsverträge nur mit Wirten eingehen, die sich verpflichten, das Bier nur zu einem bestimmten Preis auszuschenken. Der § 18 ist aber nach seinem Zweck und seiner Bedeutung für die Erreichung der mit dem Gegenseitigkeitsvertrag verfolgten Absicht eine so wesentliche Bestimmung, dass mit seinem Wegfall der ganze Gegenseitigkeitsvertrag und damit auch der Schiedsge-

richtsvertrag als nichtig angesehen werden muss. Nach der Rechtsprechung des Reichsgerichts kann allerdings eine Partei die Unzulässigkeit des schiedsgerichtlichen Verfahrens wegen Ungültigkeit des Schiedsgerichtsvertrages nicht geltend machen, wenn sie sich vorbehaltlos und ohne allgemeine Rüge des Mangels vor dem Schiedsgericht eingelassen hat. Siessl hat aber vor dem Schiedsgericht eingewendet, dass der Gegenseitigkeitsvertrag unwirkam sei. Er hat diesen Einwand allerdings nicht auf den § 18 des Vertrages gestützt, allein es muss genügen, dass er überhaupt den Schiedsvertrag vor dem Schiedsgericht als nichtig bezeichnete; der näheren Substantiierung vor dem Schiedsgerichte bedarf es nicht, um sich die Geltendmachung des Einwandes vor dem Staatsgericht zu sichern. Abgesehen davon, hat Siessl, nachdem seine Einwendungen von der Gegenpartei nicht anerkannt wurden, sich aus der Verhandlung entfernt. Damit und durch die hierbei gebrauchten Worte hat er hinreichend zum Ausdrucke gebracht, dass er sich auf das Schiedsgericht nicht weiter einlassen wolle, und damit hat er sich die Geltendmachung aller seiner Einwendungen vor dem Staatsgerichte gewahrt.

Aus diesen Erwägungen müsse das Vollstreckungsurteil der Vorinstanzen aufgehoben werden.

Aus der österreichischen Kartellrechtspraxis.

Entscheidung des Obersten Gerichtshofes gegen Preiskartelle.

Aus Wien berichtet man d. Leipz. Monatsschrift für Textil-Industrie:

Der oberste österreichische Gerichtshof hat kürzlich eine Entscheidung gefällt, in welcher er mit Entschiedenheit gegen Preiskartelle Stellung nimmt. Den Anlass hierzu bot die Einbringung einer Revision der Böhmischen Industrialbank als Klägerin gegen ein Urteil des Prager Oberlandesgerichtes zugunsten der beklagten Firma „Textilwerk Jeschke“ in Kukus. Die Klägerin (also die genannte Bank) hatte ihre Ansprüche aus einem Kartellvertrag hergeleitet, der zwischen ihr und fünf Bastbänderfabriken zum Zwecke einer Preiserhöhung abgeschlossen worden war. Der Oberste Gerichtshof hat die Revision der Klägerin abgewiesen und sie zur Tragung der Kosten verurteilt. In der Urteilsbegründung wird folgendes gesagt: Es ist nicht entscheidend, ob sich infolge der Verabredung der Preis der betreffenden Ware wirklich erhöht hat, sondern es genügt, dass die Preiserhöhung beabsichtigt war. Es wäre auch schwierig, ja oft unmöglich, diesen Beweis zu erbringen, denn eine Preissteigerung kann ganz unabhängig vom Kartell und neben demselben eintreten. Die Rechtswidrigkeit der Kartellierung ist nach dem angestrebten Ziele und nicht nach dem Erfolg anzunehmen. In vorliegendem Falle ist der Zweck der Kartellierung, den Preis der Ware zum Nachteil des Publikums zu erhöhen, aufliegend. Die Einschränkung des Kartells auf ein bestimmtes Gebiet und auf eine gewisse Dauer benimmt dem Kartell gewiss nicht den Charakter der Rechtswidrigkeit. Ebenso ist auch die grössere Zahl der Teilnehmer am Kartell ohne Belang, denn es kann auch eine kleine Teilnehmerzahl den Markt der Ware wesentlich beeinflussen. Der verpönte Zweck der Preiserhöhung braucht nicht gerade einen ausdrücklichen Bestandteil des Vertrages zu bilden. Es genügt vollkommen, die auf die Errichtung dieses Zweckes gerichtete Absicht. Wodurch die Preiserhöhung begründet wurde, ist gleichgültig. Unrichtig ist auch, dass eine gesetzwidrige Kartellverbindung nur gegenüber dem Publikum und nicht auch gegenüber den Verbandsmitgliedern rechtsunwirksam sei, denn bei einer derartigen einschränkenden Auslegung könnte der Zweck des Gesetzes, das Publikum zu schützen, gewiss nicht erreicht werden. Die Ansprüche der Klägerin sind unmittelbar aus dem gesetzwidrigen Kartellvertrag, beziehungsweise einem Uebereinkommen vom 21. Juli 1908 abgeleitet. Diese Ansprüche sind ebenso rechtsunwirksam wie alle anderen aus den gesetzwidrigen Verträgen abgeleiteten Ansprüche. Da das Kartell ungültig ist, werden von der Rechtsunwirksamkeit auch alle damit in untrennbarem

Zusammenhang stehenden Nebenbestimmungen dieser Verträge getroffen. Diese Verträge entbehren danach zur Gänze der Rechtswirksamkeit und der sich auf diese Verträge gründende Klageanspruch ist somit rechtsunwirksam.

Kartelle in Deutschland.

Steinkohlenindustrie.

Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat.

Organisationsfragen.

Die Bedeutung des Hüttenzechenvorrechts.

Die Verhandlungen über die Erneuerung des Kohlen-Syndikats ruhen zurzeit vollständig, und vor Ablauf des Sommers werden sie wohl kaum wieder in Fluss kommen. Als völlig ausgeschlossen darf es, laut K. Z. vom 14. Juni, schon jetzt gelten, dass sie zu einer Erneuerung des Syndikats auf veränderter Grundlage führen, ehe der jetzige Vertrag im Jahre 1915 sein natürliches Ende erreicht hat. Dem steht in erster Linie das starke geldliche Interesse entgegen, das die Hüttenzechen daran haben, ihre Vorzugsstellung so lange wie möglich im vollen Umfang zu bewahren. Diese Vorzugsstellung beruht bekanntlich auf dem Vorrecht des umlagefreien Selbstverbrauchs der Hüttenzechen; sie hat dadurch, dass diese Selbstverbrauchsmengen immer grösser geworden sind, worüber im einzelnen die folgende Zusammenstellung unterrichtet, im Lauf der Jahre eine ausserordentliche Bedeutung gewonnen:

Auf die Beteiligung nicht in Anrechnung kommender Absatz der Hüttenzechen für

Jahr	Förderung der Hüttenzechen	eigene Hüttenwerke		
		Kohle[1])	Koks	Briketts
	t	t	t	t
1904	12 837 632	6 936 580	1 480 763	44 611
1905	13 261 590	7 339 998	1 620 018	43 341
1906	18 533 180	8 308 314	1 948 138	20 592
1907	19 096 300	8 164 328	2 087 875	40 440
1908	21 308 275	9 592 428	2 523 706	64 168
1909	22 623 295	11 343 612	5 000 563	81 054
1910	24 966 251	11 918 091	5 609 831	91 445
1911	27 135 714	12 871 393	6 017 724	138 670

[1]) Einschliesslich der Kohle, die zur Herstellung der dem Hüttenselbstverbrauch dienenden Koks- und Brikettmengen nötig war.

Während sich die Gesamtförderung der im Syndikat vereinigten Zechen unter der Herrschaft des neuen Vertrags nur um reichlich ein Drittel gesteigert hat, ist gleichzeitig die Förderung der Hüttenzechen um mehr als das Doppelte gewachsen. Diese viel stärkere Zunahme der Förderung der Hüttenzechen hat einen doppelten Grund: einmal die bereits erwähnte Vertragsbestimmung, wonach die Lieferungen der Hüttenzechen für die Betriebszwecke ihre eigenen Anlagen auf die Beteiligungsziffer nicht in Anrechnung kommen, sodann die Entscheidungen des Reichsgerichts, dahingehend, dass die Zahl der Hüttenzechen keineswegs endgültig nach dem Stande zur Zeit der Erneuerung des Syndikats am 1. Oktober 1903 festgelegt ist. Diese Stellungnahme des höchsten Gerichtshofs bewirkte den Erwerb einer ganzen Reihe von Zechen durch solche Hütten-

zechengesellschaften, die wie Deutsch-Luxemburg und Aumetz-Friede nicht in der Lage waren, aus ihren bisherigen Anlagen neben dem dem Syndikat zu liefernden Beteiligungsanteil auch noch ihren Hüttenselbstverbrauch zu fördern. Anderseits bestand für die Hüttenzechengesellschaften auch keine Beschränkung, die es ihnen verwehrt hätte, den Selbstverbrauch ihrer Eisenwerke durch Angliederung anderer Unternehmungen zu steigern. Infolge dieser Verhältnisse ist es dann dahin gekommen, dass die auf die Beteiligung nicht in Anrechnung kommenden und der Syndikatsumlage nicht unterworfenen Lieferungen der Hüttenzechen für eigene Hüttenwerke in Kohle ausgedrückt von 6,94 Mill. Tonnen im Jahre 1904 auf 12,87 Mill. Tonnen im Jahre 1911, d. i. um 86% gestiegen sind. Auch die Ende 1908 getroffene Vereinbarung über die Begrenzung des umlagefreien Selbstverbrauchs der Hüttenzechen hat diese Entwicklung nicht aufzuhalten vermocht, da das ihnen auf Grund der Verbrauchsziffer des Hochkonjunkturjahres 1907 zugebilligte Kontingent zu hoch ist, dass sie es in der Mehrzahl noch lange nicht erreicht haben. Dieses Kontingent beläuft sich im ganzen auf fast 17 Mill. Tonnen und der Unterschied zwischen ihm und dem letztjährigen Hüttenzechenselbstverbrauch gibt die Menge an, um die die Hüttenzechen noch, ohne dass dafür den reinen Zechen ein Ausgleich zuteil würde, ihre Förderung umlagefrei steigern können. Diese Aussicht macht das Drängen der letztern auf eine Erneuerung des Syndikats vor Ablauf des Vertrags verständlich, während sich die entgegengesetzte Stellungnahme der Hüttenzechen aus der geldlichen Bedeutung ihres Vorrechts als etwas ebenso Natürliches ergibt. Es soll nun im Nachstehenden der Versuch unternommen werden, diese geldliche Bedeutung zahlenmässig zu erfassen. Dabei folgen wir einer Darlegung, die Dr. Jüngst kürzlich in der Berg- und Hüttenmännischen Zeitschrift Glückauf veröffentlicht hat. Vorweg sei bemerkt, was der Genannte auch selbst betont, dass die Berechnung nicht zahlenmässig genau sein kann, sondern nur cum grano salis zu nehmen ist.

Wir haben oben die Mengen an Kohle, Koks und Briketts aufgeführt, welche die Hüttenzechen ihrer Produktion umlagefrei zum Hüttenselbstverbrauch entnehmen. Stellen wir nunmehr den Verkaufswert dieser Mengen fest, wobei wir in Ermangelung anderer Grundlagen bei Kohle den Richtpreis für Kokskohlen, bei Koks für Hochofenkoks 1. Sorte und bei Briketts für solche 1. Sorte als Einheitswert einsetzen, so erhalten wir die folgende Tabelle:

Es betrug (in 1000 Mk.) der Verkaufswert des Hüttenselbstverbrauchs an

	Kohle	Koks	Briketts
1904	47 473	22 211	558
1905	49 620	25 515	542
1906	59 365	31 911	261
1907	64 369	37 582	546
1908	77 149	46 689	882
1909	54 070	83 159	1085
1910	48 740	86 279	1178
1911	56 574	99 292	1768
zusammen	457 360	432 639	6819

Wären nun diese Wertsummen ebenso wie die Fakturabeträge der reinen Zechen der Umlage unterworfen, so hätten die Hüttenzechen dafür die aus der folgenden Zusammenstellung zu ersehenden riesigen Beträge zu entrichten gehabt, die deshalb zutreffend als gesparte Umlage bezeichnet werden dürfen. Trügen allerdings die Hüttenzechen zu der Umlage bei, so würde sich ein niedrigerer Umlagesatz ergeben und entsprechend würde sich dann auch die Umlage der Hüttenzechen niedriger stellen, als der hier als gespart angenommene Umlagebetrag.

Jahr	Gesparte Umlage der Hüttenzechen für Kohlen	Koks	Briketts	Zusammen
	ℳ	ℳ	ℳ	ℳ
1904	2 848 361	1 443 744	25 094	4 317 199
1905	3 473 413	2 423 952	18 962	5 916 327
1906	3 787 519	2 712 393	10 452	6 510 364

1907	4 505 813	1 785 133	21 838	6 312 784
1908	5 400 425	2 801 314	33 087	8 234 826
1909	4 687 891	6 652 749	54 225	11 394 865
1910	4 630 266	6 039 544	76 558	10 746 368
1911	6 788 861	6 950 471	194 485	13 933 817
zusammen	36 122 549	30 809 300	434 701	67 366 550

Wenn man die Zahlen der Tabelle, die schon aus dem Grund nur einen Annäherungswert haben können, weil der von uns verrechnete Richtpreiswert sich keineswegs mit dem tatsächlichen Verkaufswert der betreffenden Mengen deckt, mit dieser Einschränkung gelten lässt, so ergibt sich daraus für die Hüttenzechen in dem Zeitraum 1904 bis 1911 eine Ersparnis von mehr als 67 Mill. Mark, der eine entsprechende Belastung der reinen Zechen durch das Hüttenzechenvorrecht gegenübersteht. Im letzten Jahr ersparten die Hüttenzechen bei einem umlagefreien Selbstverbrauch von 12,87 Mill. Tonnen (in Kohle ausgedrückt) fast 14 Mill. Mark an Umlage. Da nun aber ihr umlagefreier Selbstverbrauch mit dieser Menge noch entfernt nicht seinen Höchstumfang erreicht hat, vielmehr, wie wir sehen, noch um 4,10 Mill. Tonnen wachsen kann, so haben die reinen Zechen bei der jetzigen Höhe der Umlage auch mit einer weitern Belastung zugunsten der Hüttenzechen um etwa 4 Mill. Mark zu rechnen. Nun betrug die der Umlage im letzten Jahr unterworfene Absatzmenge 49,33 Mill. Tonnen und gleichzeitig belief sich die Ersparnis an Umlage für die Hüttenzechen auf fast 14 Mill. Mark, sonach ist durch ihr Vorrecht die Umlage auf 1 t abgesetzte Kohle etwa um etwa 28 Pfg. gesteigert worden, während sie anderseits auf 1 t ihrer Förderung eine Ersparnis von rund 50 Pfg. erzielen konnten.

In der Ersparnis an Umlage erschöpft sich übrigens die Bedeutung des Hüttenzechenvorrechts keineswegs. Nicht zu unterschätzen ist auch der Vorteil, der den Hüttenzechen daraus erwächst, dass sie ihre Leistungsfähigkeit in viel sicherm Masse als die reinen Zechen auszunützen vermögen und daher bei gleichbleibenden Generalunkosten die Selbstkosten auf 1 t Förderung wesentlich niedriger halten können als die reinen Zechen.

Was diese Belastung von 28 Pfg. einerseits und die Entlastung um 50 Pfg. anderseits bedeutet, erhellt aus der Tatsache, dass die Dividende auf 1 t Förderung im Ruhrbergbau in gewöhnlichen Jahren durchschnittlich etwa 1 Mk. beträgt, so stellte sie sich bei Harpen im letzten Geschäftsjahr auf 0,96 Mk., bei Hibernia auf 1,13 Mk. und bei den Essener Steinkohlen-Werken auf 0,90 Mk.

In der Beiratssitzung am 22. Juni d. J. wurde beschlossen, die Berufungen der Gewerkschaft Ewald und der Gewerkschaft Königin Elisabeth gegen die Entscheidungen der Koks-Kommission zu verwerfen.

Die sich daran anschliessende Zechenbesitzerversammlung setzte die Beteiligungsanteile für Juli in Kohlen auf 95%, wie bisher, in Koks auf 72½ (75) % und in Briketts auf 85%, wie bisher, fest und genehmigte den Antrag des Vorstandes, wegen des Bergarbeiterausstandes den Monat März bei der Förderabrechnung für das Jahr 1912 auszuscheiden.

Die Koksbeteiligung im Kohlen-Syndikat.

„Es betrugen, laut K. Z. vom 20. Juni, die Beteiligungsziffern im Rheinisch - Westfälischen Kohlen-Syndikat:

	in Kohle	in Koks	in Briketts
am 1. Januar 1912	79 504 834 t	15 304 100 t	4 759 960 t
am 1. April 1912	79 504 834 t	15 845 950 t	4 831 960 t
Zunahme	—	541 750 t	72 000 t

Während die Beteiligungsziffer in Kohle unverändert auf dem Stande vom 1. Januar steht, wo sie auf Grund der bestehenden Aufnahmeverträge mit dem Georgs-Marien-

Bergwerks- und Hüttenverein, dem Lothringer Hüttenverein (für Ickern) und Minister Achenbach sowie infolge der Neuaufnahme von Arenberg-Fortsetzung einen Zuwachs von 1 060 000 t erfahren hatte, ist die Beteiligungsziffer in Briketts um 72 000 t, die der Gutehoffnungshütte für Schacht Vondern zugebilligt worden sind, die in Koks gar um 541 750 t gestiegen.

Diese Menge verteilt sich auf die folgenden Gesellschaften:

Arenbergsche A.-G. (Schacht II/3) .	90 000 t
Arenbergsche A.-G. (Schacht III/7) .	90 000 t
Hibernia (General Blumenthal VI) . .	78 000 t
König Ludwig (Schacht III)	75 000 t
(als vorläufige Erstbeteiligungen)	
Arenberg Fortsetzung	150 000 t
(auf Grund des Aufnahmevertrags)	
Konstantin der Grosse (Schacht 8/9) .	2 500 t
Ewald (Ewald Fortsetzung)	6 250 t
Kölner Bergwerksverein (Emscher III)	25 000 t
Lothringen (Schacht IV)	25 000 t
(Unterschied zwischen vorläufiger und endgültiger Beteiligungsziffer)	
Zusammen	541 750 t

Die Verhältnisse auf dem Koksmarkt liegen jetzt keineswegs günstig; das ergibt sich schon aus der Herabsetzung des Beteiligungsanteils von 78% im Mai auf 75% im Juni. Dabei ist im Mai wahrscheinlich sogar nicht einmal der ermässigte Beteiligungsanteil für Juni erreicht worden, und dies, obwohl die Roheisenerzeugung einen Umfang hatte wie noch in keinem früheren Monat.

Der Grund liegt einmal in dem Hüttenzechenvorrecht, sodann in der wachsenden Kokserzeugung der aussenstehenden Zechen, deren Verkauf dem Syndikat übertragen ist, schliesslich aber auch in der das Mass überschreitenden Erhöhung der Beteiligungsziffer in Koks. Ein dahingehender Antrag muss ja, sofern es sich um eine selbständige Tiefbauanlage eines Syndikatsmitglieds handelt, bewilligt werden, wenn nur die technische Möglichkeit der Herstellung gegeben ist, ohne dass die Marktverhältnisse Berücksichtigung zu finden hätten. Es soll hier unentschieden bleiben, ob der Begriff „selbständige Schachtanlage" bei den zu seiner Prüfung berufenen Instanzen nicht in letzter Zeit eine den Antragstellern besonders günstige Auslegung erfahren hat, auf alle Fälle stellt aber die Erhöhung der Beteiligungsziffer, weil sie doch den Bau der entsprechenden Anzahl von Koksöfen zur Voraussetzung hat, eine aus allgemein volkswirtschaftlichen Gründen in unserm nicht gerade an Kapitalüberschuss leidenden Lande höchst bedauerliche Tatsache dar. Im letzten Jahr sind im niederrheinisch-westfälischen Bergbaubezirk mehr als 20 Mill. Tonnen Koks (auf Zechen und Hütten zusammen) erzeugt worden; die dazu erforderlichen Koksofenbatterien dürften mit den dazu gehörigen Hilfsanlagen und den Betrieben für die Gewinnung von Nebenerzeugnissen einen Neuanlagewert von mindestens 200 Mill. Mark darstellen, wobei für den vorliegenden Fall in Betracht kommt, dass die neuerrichteten Koksofenbatterien durchgängig mit Gewinnung von Nebenerzeugnissen ausgestattet werden und daher einen verhältnismässig wohl noch höhern Kapitalwert darstellen. Wenn nun die Koksöfen usw. in ihrer überwiegenden Mehrzahl noch nicht einmal zu drei Vierteln ihrer Leistungsfähigkeit ausgenutzt werden, so bedeutet das, dass Millionen und aber Millionen für die fraglichen Zwecke zu viel angelegt sind. Nun könnte man vielleicht einwenden, dass es sich hier nur um eine vorübergehende Erscheinung handle, aber wie die folgende Zusammenstellung ersehen lässt, ist vielmehr das Gegenteil der Fall.

Verhältnis des Absatzes zur rechnungsmässigen Beteiligungsziffer im Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikat:

	Kohle	Koks
1904	76,92%	76,94%
1905	73,50%	82,53%
1906	85,18%	96,46%
1907	89,49%	98,02%
1908	85,26%	71,48%
1909	83,02%	65,34%
1910	86,88%	75,66%
1911	89,09%	73,50%

Lässt man die beiden Hochkonjunkturjahre 1906 und 1907 ausser Betracht, so ergibt sich, dass im Durchschnitt der andern Jahre unter dem neuen Vertrag der Koksabsatz nur 74,24% der rechnungsmässigen Beteiligung betragen hat, d. h. etwa ebensoviel wie gegenwärtig. Gewiss können die Koksbatterien in ihrer Gesamtheit nicht immer bis an die Grenze ihrer Leistungsfähigkeit in Anspruch genommen werden, denn dann vermöchten sie einem plötzlich hervortretenden Konjunkturbedarf nicht zu genügen; ein gewisser Spielraum muss vielmehr wegen der unvermeidlichen Bedarfsschwankungen vorhanden sein. Es ist jedoch wohl ausser Frage, dass dieser mit 25% der Leistungsfähigkeit überreichlich bemessen ist. Man wende auch nicht ein, dass die Beteiligungsziffer keinen Massstab für die Leistungsfähigkeit abgebe, letztere vielmehr wesentlich kleiner sei. Das trifft auf Kohle zu, bei der beispielsweise in dem Hochkonjunkturjahr 1907 trotz Freigabe der Förderung der Absatz entfernt nicht die rechnungsmässige Beteiligung erreichte, wogegen der Absatz in Koks, dessen Herstellung nur in den ersten sieben Monaten des genannten Jahres ungehindert freigegeben und für den Rest auf die Beteiligungsziffer beschränkt war, mit 98,02% der rechnungsmässigen Beteiligungsziffer sehr nahe kam. Dass bei Koks die Dinge anders liegen als bei Kohle, zeigen auch die wesentlich kleinern Schwankungen im Verhältnis des Absatzes der letztern zur Beteiligungsziffer namentlich im letzten Jahrfünft, wo einem Höchstmass von 89,49% in 1907 ein Mindestmass von 83,02% gegenüberstand, der Unterschied also nur 6,47% der Beteiligungsziffer betrug. Dagegen sind im Zusammenhang mit dem riesigen Anwachsen der Beteiligungsziffer in Koks in den letzten fünf Jahren auch die Schwankungen in dem Verhältnis seines Absatzes zur Beteiligungsziffer viel grösser geworden und betrugen im Höchstmass 32,68% dieser (98,02% in 1907 gegen 65,34% in 1909). Das ausserordentlich starke Zurückbleiben der Leistungsbeanspruchung in Koks gegen die Leistungsmöglichkeit ist nun aber nicht blos vorübergehender Natur, wie wir bereits feststellten, es wird sich vielmehr, aller Voraussicht nach, in den nächsten Jahren noch steigern. In dieser Richtung wirken eine Reihe von Umständen. Einmal ist es wenig wahrscheinlich, dass sich die Roheisenerzeugung unseres Landes sowie unserer wichtigsten Abnehmer von Koks, Frankreichs und Belgiens, auf ihrer derzeitigen Höhe halten wird. Mit ihrer Einschränkung müssen aber auch der Bedarf und Absatz in Koks abnehmen. Sodann haben die fördernden Aussenseiter im rheinisch - westfälischen Steinkohlenbergbau, vor allem der Bergfiskus, noch entfernt nicht den in Aussicht genommenen, ihnen auf Grund der Vereinbarung mit dem Syndikat von diesem zugebilligten Umfang ihrer Kokserzeugung erreicht. Unterliegen diese Mengen auch jetzt der Preispolitik des Syndikats und ist damit auch der bisherige Preisdruck im wesentlichen ausgeschaltet, so bleibt doch die Schmälerung des Absatzes der Syndikatsmitglieder durch das Erscheinen dieser Mengen am Markt nach wie vor bestehen. Für die reinen Zechen wird die Sachlage dadurch noch ungünstiger, dass die Hüttenzechen noch lange nicht ihr Kontingent voll in Anspruch genommen haben; und da sie die 4,3 Millionen Tonnen, welche sie über die Ziffer des letzten Jahres hinaus noch umlagefrei aus ihrer Förderung zum Hüttenselbstverbrauch entnehmen dürfen, im wesentlichen als Koks verbrauchen, so ergibt sich hieraus für die reinen Zechen eine weitere Schmälerung ihres Koksabsatzes. Ferner ist darauf hinzuweisen, dass in diesem und den nächsten Jahren eine ganze Zahl neuer Zechen in Förderung kommt, diese werden aber von dem Bau von Koksöfen, soweit sie die erforderliche Kohle gewinnen, sicherlich nicht Abstand nehmen und damit noch mehr zur Überfüllung des Koksmarktes beitragen. Die grösste Gefahr

droht aber diesem aus den Reihen der Syndikatsmitglieder, die in dem Wettlauf um die Beteiligungsziffer nicht nachlassen, so dass bis Ende 1913 eine Erhöhung dieser um nicht weniger als 2 Mill. Tonnen zu erwarten stehen soll. So spricht denn alles dafür, dass wir in der nächsten Zeit eine weitere Ermässigung der Beteiligungsanteile von Koks erleben werden, selbst wenn die gesamte Wirtschaftslage günstig und der Bedarf an Koks auf seiner jetzigen Höhe bleibt oder gar noch zunimmt. Die damit gegebene Vergrösserung des schon jetzt ungesund grossen Abstandes von Leistungsmöglichkeit und Leistungsinanspruchnahme muss aber wegen der darin liegenden Kapitalverschwendung die lebhaftesten Bedenken wachrufen. Den gleichgearteten Vorgang in der Kaliindustrie hat ein Eingreifen des Staates abschwächen sollen; das in Anwendung gebrachte Mittel reichte jedoch zur Erlangung des angestrebten Zieles nicht aus, und jetzt liegen die Dinge in der Kali-Industrie, was die Verschwendung von Kapital anlangt, schlimmer als zuvor. Es wäre zu wünschen, dass der niederrheinisch-westfälische Steinkohlenbergbau aus sich selbst heraus die Kraft fände, hier Abhilfe zu schaffen, womit er einem Eingreifen des Staates vorbeugen und wirtschaftlich gesunden Gesichtspunkten zur Geltung verhelfen würde. Nur ein unverbesserlicher Optimist könnte allerdings glauben, dass vor Ablauf des Syndikatsvertrages in 1915 in dieser Beziehung noch etwas geschehen wird. Aber es steht doch dem nichts im Wege, zu erwägen, wie unter einem neuen Syndikat die Wiederkehr ähnlicher Verhältnisse zu vermeiden ist, sei es, indem auch die Koksbeteiligung von der Marktlage abhängig gemacht wird oder auf andere Art und Weise."

In der Gewerkenversammlung der Gewerkschaft König Ludwig in Recklinghausen am 14. Juli ds. J. wandte sich der Vorsitzende, Rentner August Becker gegen die in der letzten Zeit geltend gemachte Ansicht, die Erhöhung der Kokspreise habe nicht im Interesse der reinen Zechen gelegen, weil sie die Erstarkung der Hüttenzechen begünstigte. Demgegenüber wies der Redner zunächst darauf hin, dass die Preise für Koks in England, Belgien und Frankreich noch höher seien als beim Syndikat. Es sei auch ganz unzutreffend, dass die Höhe der Kokspreise jemals einen ungünstigen Einfluss auf den Absatz der reinen Zechen ausgeübt habe, zum Vorteil der Entwicklung der Hüttenzechen. Die starke Entwicklung der Hüttenzechen habe ganz andere Gründe und die daraus für die reinen Zechen entstehenden Nachteile liessen sich nur durch anderweitige Festsetzung der entsprechenden Syndikats-Vertragsbestimmungen bei der Erneuerung des Kohlensyndikats beseitigen. Ein Kampf der reinen Zechen mit niedrigen Kokspreisen würde ganz erfolglos bleiben und die Hüttenzechen vollständig gleichgültig lassen. Den Schaden davon würden nur die reinen Zechen selbst haben.

Kohlenausfuhr des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats im Jahre 1911.

Die Ausfuhr Deutschlands an Steinkohle, Koks und Briketts hat im letzten Jahrzehnt, laut K. Z. vom 4. Juli, einen ganz ausserordentlichen Aufschwung genommen; dieser ist verhältnismässig noch erheblich grösser als die ebenfalls, wenn man von der amerikanischen Union absieht, von keinem andern Lande erreichte gleichzeitige Steigerung der Steinkohlenförderung. Wuchs letztere von 1900 auf 1911 um 47%, so hatte die Ausfuhr in derselben Zeit eine Zunahme um fast 80% aufzuweisen. Gemäss seiner hervorragenden Stellung im deutschen Wirtschaftsleben ist das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat, das zu der Gesamtförderung unseres Landes im letzten Jahr rund 54% lieferte, in sehr starkem Masse an der Kohlenausfuhr beteiligt; sein Anteil an dieser geht mit fast 55% etwas über seinen Anteil an der Gesamtförderung hinaus. Dabei beträgt seine Ausfuhr an Kohle mit 13,09 Mill. Tonnen weniger als die Hälfte der entsprechenden Gesamtziffer von 27,4 Mill. Tonnen, während seine Lieferungen in Koks (3,68 Mill. Tonnen) und Briketts (1,58 Mill. Tonnen) bedeutend über die Hälfte der entsprechenden Gesamtziffern von 4,55 und 1,96 Mill. Tonnen hinausgehen. Eingehende Angaben über die Ausfuhr des Syndikats stehen nur für die letzten vier Jahre zur Verfügung; sie lassen die folgende Verteilung der Ausfuhr auf Kohle, Koks und Briketts erkennen:

	Kohlen	Koks	Briketts	zusammen (in Kohle umgerechnet)
1908	9 018 220 t	2 745 801 t	726 372 t	13 206 744 t
1909	10 766 034 t	2 909 084 t	802 626 t	15 234 046 t
1910	11 925 573 t	3 493 472 t	1 210 093 t	17 517 673 t
1911	13 087 977 t	3 677 478 t	1 578 519 t	19 254 930 t

Es sei bemerkt, dass bei der Umrechnung auf Kohle für Koks ein Ausbringen von 78 Prozent, für Briketts ein Kohlengehalt von 92% angenommen ist. Die Ausfuhr von Briketts ist bei weitem am stärksten gewachsen; im Laufe von vier Jahren hat sie sich reichlich verdoppelt. Die Koksausfuhr des Syndikats zeigt eine schwächere Entwicklung als die Brikettausfuhr. Wenn sie sich in den letzten vier Jahren nur um rund ein Drittel gesteigert hat, so rührt das vor allem daher, dass die Bezüge Frankreichs, des wichtigsten Abnehmers, der mehr als die Hälfte der Auslandslieferungen des Syndikats in Koks beansprucht, ziemlich erheblich hinter dem Satz der Gesamtzunahme zurückgeblieben sind, obschon sie mit 1,89 Millionen Tonnen der absoluten Ziffer noch den erheblichen Zuwachs um mehr als 400 000 t verzeichnen. Die Ausfuhr des Syndikats an Kohle beschränkt sich im Ganzen auf einen engern Raum, wenigstens insofern, als von der Gesamtmenge von 13,09 Millionen Tonnen allein mehr als 11 Mill. Tonnen in den drei Nachbarländern Holland (5,28 Mill. Tonnen), Belgien (3,69 Mill.) und Frankreich (2,21 Mill.) Aufnahme fanden. Fasst man Kohle, Koks und Briketts zusammen und rechnet man die beiden letztern in Kohle um, so ergibt sich von der Bedeutung der einzelnen Länder für den Absatz des Rheinisch - Westfälischen Kohlen - Syndikats in Kohle, Koks und Briketts nach dem Auslande das folgende Bild:

Länder	1910 t	vom Auslandabsatz %	1911 t	vom Auslandabsatz %
Holland	5 383 081	30,73	5 658 688	29,39
Belgien	4 099 675	23,40	4 419 137	22,95
Frankreich	4 304 689	24,57	4 932 883	25,62
Schweiz	709 247	4,05	753 406	3,91
Italien	775 684	4,43	915 666	4,76
Oesterreich - Ungarn	457 868	2,61	470 532	2,44
Russland	227 229	1,30	316 539	1,64
Dänemark	217 013	1,24	251 147	1,30
Schweden	158 613	0,91	179 771	0,93
Norwegen	74 555	0,43	79 592	0,41
Spanien	84 310	0,48	105 293	0,55
Portugal	41 038	0,23	43 048	0,22
Griechenland, Rumänien, Bulgarien, Serbien, Türkei	221 131	1,26	241 756	1,26
Kleinasien, Aegypten, Algerien, Tunis, Marokko, Madeira	307 290	1,75	401 745	2,09
West-, Süd-West-, Süd-, Ostafrika . .	33 347	0,19	42 629	0,22
Ver. Staaten von Amerika, Mexiko . . .	188 741	1,08	137 360	0,71
Südamerika	132 475	0,76	176 497	0,92
Grossbritannien	38 580	0,22	27 609	0,14
China, Indien, Siam, Japan, Java . . .	19 248	0,11	56 591	0,29
Australien, Hawaii	25 641	0,15	14 673	0,08
Andere Länder	18 182	0,10	30 368	0,16
Summe	17 517 673	100	19 254 930	100

Danach nimmt Holland mehr als 29% des Gesamtabsatzes auf, Frankreich 25,6% und Belgien fast 23%, und diese drei Nachbarländer beanspruchen zusammen mehr als drei Viertel (78%) davon. Es spricht dieses Verhältnis für die Notwendigkeit der Ausfuhr von Ruhrkohle aus wirtschaftsgeographischen Gründen. Kein weiteres Land bezieht noch eine Million Tonnen, und mehr als eine halbe Million erhalten nur die Schweiz und Italien. Von besonderem Interesse ist die Tatsache, dass auch Grossbritannien in zunehmendem, wenngleich noch unbedeutendem Umfang Ruhrkohle zugeführt bekommt. Das Syndikat lieferte ihm in den letzten vier Jahren die folgenden Mengen:

	Kohle	Koks	Briketts	Zusamm. (in Kohlen umgerechnet)
1908	—	132 t	—	169 t
1909	—	3 038 t	—	3 895 t
1910	14 965 t	17 917 t	700 t	38 580 t
1911	16 455 t	8 700 t	—	27 609 t

Im laufenden Jahr wird Grossbritannien infolge des Gesamtausstandes seiner Bergarbeiter und der damit verbundenen Nachwirkungen wahrscheinlich viel grössere Mengen Ruhrkohle erhalten; insgesamt beliefen sich seine Zufuhren aus Deutschland in den ersten vier Monaten dieses Jahres auf 46 239 t Kohle und 863 t Koks.

Dieselbe Zeitung brachte bereits am 16. Juni d. J. einen Aufsatz, der allein die Ausfuhr nach Italien behandelt und dabei insbesondere die Wirkung der Aufhebung der ermässigten Kohlenausfuhrtarife untersucht.

„Am 1. Oktober 1908, zu einer Zeit niedergehender Konjunktur, als sich schon grosse Vorräte an Kohle und Koks angesammelt hatten, kam eine Reihe der bis dahin gültig gewesenen Ausnahmetarife für die Kohlenausfuhr nach Italien, der Schweiz, Frankreich und Belgien in Wegfall. Die Massnahme, die sich als eine Folge der an die Kohlenknappheit der Hochkonjunkturjahre 1906 und 1907 anknüpfenden Agitation gegen die vermeintlich die deutsche Volkswirtschaft schädigende Ausfuhrpolitik des Kohlensyndikats darstellt, ist bis heute noch nicht wieder rückgängig gemacht worden, obwohl die seitdem zu verzeichnende starke Steigerung der inländischen Kohlengewinnung, die die Zunahme des heimischen Steinkohlenverbrauchs weit übertrifft, eine wesentliche Vermehrung der Ausfuhr zum unabweisbaren Bedürfnis macht; so stieg die Steinkohlenförderung Deutschlands in dem letzten Jahrfünft um 17,5 Mill. Tonnen = 12,2%, der Steinkohlenverbrauch des Landes aber nur um 5,4 Mill. Tonnen = 4,1%, was zur Folge hatte, dass bei einer Abnahme der Einfuhr um 2,79 Mill. Tonnen = 19,2%, die Steinkohlenausfuhr um 9,3 Mill. Tonnen = 36,2% wuchs. Hat demnach die Aufhebung der Ausnahmetarife auch nicht die seinerzeit vielfach befürchtete ungünstige Wirkung eines Rückgangs unserer Kohlenausfuhr gehabt, so hat doch in sehr erheblichem Masse die Kohle von der Benutzung des Bahnwegs auf den Wasserweg abgedrängt und damit eine Folge gezeitigt, die von der Eisenbahn, wegen des entgangenen Gewinns nicht weniger unliebsam empfunden werden muss. Im besondern tritt diese Verschiebung in dem Kohlenverkehr mit Italien zutage, dessen rasch wachsende Industrie einen stark steigenden Kohlenbedarf hat; seine Befriedigung erfolgt in der Hauptsache durch Grossbritannien, das in den Jahren 1906—1910 90,5—96,2% der Einfuhr lieferte, bei einer nur unbedeutenden Steinkohlengewinnung des Landes selbst. Die deutsche Kohle, die der britischen in scharfem Wettbewerb in Oberitalien das Feld streitig zu machen versucht, gelangte vor der Aufhebung der Ausfuhrtarife zum grössten Teil über den Gotthard nach dort.

	Gesamtkohlenausfuhr aus Deutschland nach Italien	Davon auf der Gotthardbahn	
1906	322 032 t	184 805 t	57,39%
1907	313 566 t	211 778 t	67,54%
1908	270 149 t	145 328 t	53,80%
1909	468 406 t	141 568 t	30,22%
1910	718 668 t	135 285 t	18,82%
1911	867 028 t	191 531 t	22,09%

Um Zweifel über die Richtigkeit dieser Tabelle zu beheben, sei bemerkt, dass die in dieser Tabelle angegebenen Ausfuhrziffern nur die Stein- und Braunkohle einbeziehen, während die im vorigen Artikel für Italien angegebenen Ziffern ausserdem noch die Koks- und Brikettausfuhr umfassen. Anm. der Red. der K.-R.

Während die Gesamtausfuhr nach Italien, von 1908 abgesehen, ihre aufsteigende Richtung fortsetzte, so dass sie 1911 annähernd dreimal so gross war wie in 1907, ging der Versand auf der Gotthardbahn zunächst auch in der absoluten Menge stark zurück, und wenn er in 1911 wieder einigermassen zunahm, so erreichte er doch noch entfernt nicht wieder den Umfang vom Jahr 1907. Der Anteil, der auf diesem Weg beförderten Menge an der Gesamtausfuhr Deutschlands nach Italien fiel von 68% in 1907 auf 19% in 1910 und erfuhr dann in 1911 wieder eine kleine Zunahme.

Aller Voraussicht nach wird das oben berührte Missverhältnis zwischen der Aufnahmefähigkeit unseres heimischen Markts und der Leistungsfähigkeit des deutschen Steinkohlenbergbaues nicht nur andauern, sondern sich bei der grossen Zahl der im Entwicklungsstadium befindlichen Zechen eher noch steigern. Es erscheint daher geboten, dass die Eisenbahnverwaltung erneut — und zwar, wie wir sehen, auch im eigenen finanziellen Interesse — in eine Prüfung der Frage eintritt, ob sie nicht mehr als bisher die Bestrebungen unserer Kohlenindustrie auf Erweiterung ihres Absatzgebiets durch geeignete Tarifmassnahmen unterstützen und im besondern die 1908 aufgehobenen Ausfuhrtarife wieder einführen soll.

Braunkohlenindustrie.

Erneuerung des Mitteldeutschen Braunkohlen-Syndikates.

Wie die Voss. Ztg. vom 11. Juni erfährt, ist bereits die erste persönliche Fühlungnahme in der Frage der Erneuerung des Mitteldeutschen Braunkohlen - Syndikats erfolgt und die Aufnahme der offiziellen Verhandlungen ist in absehbarer Zeit zu erwarten. Die Situation für die Erneuerung ist ziemlich kompliziert und schwierig; insbesondere ist der Gegensatz zwischen den alten und jüngeren Werken sehr scharf. Die jüngeren Werke verlangen, dass die alten Konzerne ihre Sonderstellung, so in den Marken, aufgeben, was die alten Werke natürlich nicht beabsichtigen. Eine Hauptvoraussetzung für die Erneuerung des Syndikats ist ferner die Einbeziehung der grossen Aussenseiter und speziell der sogenannten Böhmen - Werke, die sich heute in ihrer Aussenseiter-Stellung sehr wohl fühlen und dem Syndikat unzweifelhaft Abbruch tun. Für den Ausgang der ganzen Verhandlungen kommt viel auf die grossen Konzerne an; die grossen Gruppen werden den Ausschlag geben. Mit im Hinblicke auf die Verlängerung des Syndikats sind ja auch zahlreiche Fusionen der neueren Zeit gemacht worden.

Braunkohlen - Brikett - Verkaufsverein G. m. b. H. Cöln.

Zu den bereits in Heft 6 dieser Zeitschrift angeführten Punkten des Geschäftsberichts dieses Vereins seien hier noch folgende Ergänzungen veröffentlicht:

Nachdem auf die Beschwerde der Gewerkschaft Bellerhammer das Königliche Kammergericht entschieden hat, dass das gegen den Verein ergangene Urteil des Reichsgerichts vom 8. Dezember 1910 nicht auch die Löschung der Gewerkschaft Bellerhammer im Handelsregister und damit den Verlust der Mitgliedschaft im Syndikat zur Folge habe, ist ein dahin zielender neuer Prozess gegen das Syndikat angestrengt worden. Trotz des reichsgerichtlichen Urteils hat das Kölner Landgericht wiederum den Standpunkt eingenommen, dass die derzeitige Aufnahme der Gewerkschaft Bellerhammer in das Syndikat mit Dreiviertelmehrheit satzungsgemäss und deshalb rechtsgültig erfolgt sei. Gegen dieses Urteil hat der Kläger Berufung eingelegt. Einige Gesellschafter haben im Klagewege den Anspruch geltend gemacht, den Abschluss von Lieferungsverträgen mit ausserhalb des Syndikats stehenden Werken für satzungswidrig zu erklären und ihren Anteil an dem Gesamtabsatz des Syndikats ohne Rücksicht auf die durch die vorliegenden Verträge übernommenen Abnahmeverpflichtungen zu bemessen. Die erste Instanz hat dahin geurteilt, dass der Abschluss von Lie-

ferungsverträgen mit Nichtgesellschaftern, sofern dies mit Dreiviertelmehrheit geschieht, satzungsgemäss ist. Hiergegen haben die Prozessgegner Berufung eingelegt. Die Verhandlungen der für die Vorarbeiten eines neuen Syndikatsvertrags gewählten Kommission haben bisher zu keinem Ergebnis geführt.

Die nachstehende Zusammenstellung in Stahl und Eisen vom 27. Juni, zeigt die Beteiligung, die Herstellung und den Absatz des Syndikats in den beiden letzten Geschäftsjahren:

	1910/11 t	1911/12 t
Beteiligung der Gesellschafter	4 282 209	4 165 000
Beteiligung der Nichtgesellschafter	727 291	886 000
Gesamtbeteiligung	5 009 500	5 051 000
Gesamtherstellung	3 729 269	4 161 337
Selbstverbrauch und Deputatbriketts	87 932	99 239
Bestand am Anfange des Geschäftsjahres	224 746	195 734
Gesamtabsatz	3 670 349	4 158 851

Wie die K. Z. berichtet, verwies in der Generalversammlung der Rheinischen Akt.-Ges. für Braunkohlenbergbau und Brikettfabrikation in Cöln auf Anfragen wegen Erneuerung des Rheinischen Braunkohlensyndikats der Vorstand auf die Auslassungen im Geschäftsbericht, wonach infolge der inneren Differenzen im Syndikat an eine Lösung dieser Frage im Sinne eines Zusammenschlusses in der rheinischen Braunkohlenindustrie fürs erste noch nicht zu denken sei. Inzwischen hätten sich keine Momente ergeben, die eine andere Beurteilung der Angelegenheit rechtfertigen könnten.

Niederlausitzer Brikett - Verkaufs - Gesellschaft.

Zur Lage im Niederlausitzer Revier führt der Geschäftsbericht 1911—12 laut D. Bgw. Z. vom 13. Juni 1912 aus: Sowohl in Hausbrand als auch in Industriebriketts ist in 1911—12 eine erfreuliche Steigerung des Versandes eingetreten. Trotzdem war es nicht möglich, die Anlagen unserer Gesellschafter voll zu beschäftigen. Die Vergrösserung der Leistungsfähigkeit der Brikettwerke war dem Bedarf vorausgeeilt. Dieses Missverhältnis zwischen Produktionsmöglichkeit und Verbrauch machte im Interesse der allmählichen Gesundung des Niederlausitzer Brikettmarktes die Aufrechterhaltung der Produktionseinschränkung unvermeidlich, die in Höhe von 15% mit Ausnahme des Monats März 1912 während des ganzen Berichtsjahres in Kraft blieb. Auf Grund unserer Verkaufstätigkeit für das Geschäftsjahr 1912—13 möchten wir annehmen, dass jetzt das richtige Verhältnis zwischen Produktion und Absatz hergestellt ist. Da nach den neuen Satzungen unserer Gesellschaft die einzelnen Gesellschafter nicht mehr berechtigt sind, selbständig über eine Vergrösserung ihrer Brikettfabrikanlagen zu verfügen, ist für die Zukunft im Niederlausitzer Revier einer Überproduktion vorgebeugt. Der Absatz ist im Berichtsjahre um 18,3% gestiegen. Der steigende Absatz von Hausbrandbriketts ist zweifellos zum grössten Teil auf unsere besonders gemässigte Preispolitik für die Aussenbezirke zurückzuführen, denn in unserem normalen Absatzgebiet ist kein wesentlicher Mehrverbrauch im Berichtsjahre eingetreten. Während im ersten Geschäftsjahre (1908—09) nach Gründung unserer Gesellschaft die Gesamtproduktion sich noch aus 71% Hausbrandbriketts und 29% Industriebriketts zusammensetzte, hat sich im Jahre 1911—1912 dieses Prozentverhältnis auf 59% Hausbrandbriketts und 41% Industriebriketts verschoben. Die befriedigende Entwicklung des Absatzes hat sich auf die erzielten Preise nicht übertragen, denn diese waren bei vielen Industrieabschlüssen verlustbringend. Während des Berichtsjahres sind von unseren Gesellschaftern und von der Gewerkschaft Alwine 4,68 Mill. Tonnen Braunkohlenbriketts (gegen 4,15 i. V.) hergestellt worden. Der neue Syndikatsvertrag setzt die Beteiligungsziffer für 1912—13 auf 6 820 000 Tonnen fest; ausserdem haben wir

von Nichtgesellschaftern Mengen in Höhe von 93 000 Tonnen zum Verkauf übernommen. Die Aussichten für das neue Geschäftsjahr können wir als befriedigend bezeichnen, denn der Kohlenmarkt hat durch die verschiedenen Streiks, welche allerdings einen andauernden Einfluss auf unseren Absatz nicht hatten, und durch die andauernd gute Beschäftigung der verbrauchenden Industrie eine weitere Befestigung erfahren. Die Läger, sowohl auf den Werken unserer Gesellschafter, als auch auf den Plätzen der Händler, sind im Verhältnis zu früheren Jahren gering, und wir konnten die uns zum Verkauf zur Verfügung stehenden Produktionsmengen ohne besondere Schwierigkeiten verschliessen. Wenn hiernach im neuen Jahre voraussichtlich mit nennenswerten Absatzschwierigkeiten wohl nicht zu rechnen ist, haben wir doch im Interesse der weiteren Konsolidierung der Verhältnisse hinsichtlich der nächstjährigen Notierungen unsere bisherige vorsichtige Preispolitik beibehalten und nur eine sehr mässige Erhöhung der Preise vorgenommen.

Vereinigte Berliner Kohlen-Händler A.-G.

Es verlautet, dass die Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einer neuen recht erheblichen Unterbilanz gearbeitet hat, so dass sich also für den Konzern Stinnes das Vordringen auf dem Berliner Platze nicht als erfolgreich erwiesen hat.

Eisenindustrie.

Stahlwerksverband A.-G., Düsseldorf.

Syndizierung der B-Produkte.

Die neuerdings durch die Presse gehenden Nachrichten, nach denen ernsthafte Bestrebungen zum Zusammenschlusse der B-Produkte in festen Verbänden angebahnt worden seien, sind laut F. Z. vom 18. Juni mit grosser Vorsicht aufzunehmen. Man hat sich bei diesen oder jenen Zusammenkünften zwar über die Frage des Zusammenschlusses in den einzelnen Produkten unterhalten, aber selbst die unverbindlichen Auslassungen einiger Werksleiter über die Möglichkeit eines festeren Zusammenschlusses haben, speziell für Stabeisen und für Bleche, wenig Hoffnung auf einen Erfolg gelassen. Die Aussichten für die Erneuerung des Walzdraht - Verbandes sind, wie schon angedeutet, angesichts der starken Quotenforderungen und anderer Differenzen wenig gute und wenn auch in Röhren eine Annäherung der grossen Gruppen untereinander zwecks Herbeiführung besserer Verkaufspreise erreicht worden ist, so lässt die Stellungnahme der Mannesmannröhrenwerke gegenüber der Syndizierungsfrage es als fraglich erscheinen, dass das für Gasröhren angestrebte Syndikat zustande kommen wird.

Stahlwerksverband und Trägerhandel.

Nach Stahl und Eisen 13. Juni hatten entgegen dem Beschluss des Stahlwerks-Verbandes über eine Preiserhöhung um 2½ Mk. bei Fortfall des Skontos verschiedene Trägerhändlervereinigungen den Verkauf mit einer Erhöhung von 4½ Mk. abzüglich 1½ Mk. Skonto bei Barzahlung aufgenommen, wogegen der Verband Einpruch erhob. Zwischen dem Verbande und der Rheinisch-Westfälischen Trägerhändler-Vereinigung ist nun eine Verständigung erzielt, wonach der Preisaufschlag um 4½ Mk. mit Skonto gutgeheissen wurde.

Stahlwerksverband und Weltkartelle.

Folgende bemerkenswerte Ausführungen macht Dr. Leisse in seinem soeben erschienenen Buche: „Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels“ über die Verdienste des Stahlwerksverbandes für die Entstehung von Weltkartellen:

„Durch die Bildung von Vertreterkonzernen im Ausland hatte der Stahlwerksverband den Auslandsverkauf in seinen Geschäftskreis einbezogen und dem gegenseitigen Wettbewerb der deutschen Eisenwerke auf dem Weltmarkte ein Ende gemacht. Damit war die Vorstufe zu einer neuen Wirtschaftsform, zu den internationalen Kartellen, geschaffen. Die Verständigungen sind als ein natürlicher Vorgang unserer im Zeichen der Weltwirtschaft stehenden Zeit anzusehen. Die Internationalisierung des Kapitals und die durch sie bedingte Interessensolidarität hat die Internationalisierung des Kartellgedankens bewirkt.

Das Zustandekommen der weltverbindenden Verträge ist mit dem deutschen Stahlwerksverband zu danken. Gleich bei seiner Gründung hat er mit dem belgischen Stahlwerksverband, der United States Steel-Corporation, den englischen und französischen Stahlwerken Fühlung gesucht, so dass schon im November 1904 ein internationaler Schienentrust von deutschen, belgischen, französischen, englischen und amerikanischen Firmen gegründet werden konnte. Den Amerikanern wurde der nordamerikanische Schienenmarkt von den grossen Seen ab südwärts freigegeben während den südamerikanischen Markt Deutschland, England, Frankreich, Belgien und die Union gemeinsam beschicken. Auf allen anderen Märkten sind die Europäer von dem amerikanischen Wettbewerb in Schienen frei. Ein Zentralbureau in London mit Unterabteilungen für die einzelnen nationalen Gruppen regelt den Geschäftsverkehr.

In dieser Form wurde der Schienentrust im Dezember 1906 unter Beibehaltung der bisherigen Beteiligung auf 5 Jahre verlängert. Die noch aussenstehenden Verbände Oesterreich-Ungarns und Spaniens traten im Jahre 1908 bei, während sich in Russland zunächst nur drei Fabriken anschlossen: Dniéprovienne, Russo-Belge und Providence-Russe. Diesen folgten im Jahre 1910 zwei weitere Werke, die Drushkower Fabrik und Société Metallurgique de Taganrog. Demnach sind jetzt an dem Schienenkartell folgende Nationen beteiligt: Amerikaner, Deutsche, Engländer, Belgier, Franzosen, Oesterreicher, Ungarn, Spanier und Russen.

Neben dem Schienentrust bestehen in den Produkten A auch in Trägern und Halbzeug internationale Verständigungen. Ein Träger-Abkommen wurde im November 1904 mit dem belgischen Stahlwerksverbande und den massgebenden französischen Werken unter Fernbleiben der englischen getroffen. Die deutsche Beteiligungsquote wurde mit ungefähr 73 Prozent des Trägerbedarfs festgesetzt.

Seitens des Stahlwerksverbandes ist ebenfalls ein internationales Röhrenkartell abgeschlossen worden. Das ursprüngliche Abkommen nahm am 17. Januar 1908 die Form eines Syndikatsvertrages an, wurde aber schon am 1. Juli 1908 von den Amerikanern wieder gekündigt, weil die schottischen Gesellschaften Preisdrückereien versucht hatten. Zwischen Amerikanern und Deutschen wurde ein neues Abkommen getroffen. Aber auch ihre Vereinbarung wurde aufgelöst, als das deutsche Gas- und Siederohrsyndikat am 30. Juni 1910 zusammenbrach.

Auch in der Drahtstift- und Schraubenfabrikation bestehen internationale Abmachungen. Das deutsche Schraubensyndikat steht mit den führenden englischen Werken in einem Gegenseitigkeitsvertrage, wonach seit dem 1. Oktober 1905 kein deutsches Werk englische Aufträge und kein englisches Werk deutsche Aufträge annehmen darf.

Die Pflege der internationalen Vereinbarungen hat sich für unsere auf den Export angewiesene schwere Industrie günstig erwiesen Sie hat der Verschleuderung ihrer Produkte auf dem Weltmarkte Schranken gesetzt und die Solidarität des Auslandshandels durch Stetigkeit in der Preispolitik, die durch die fremde Konkurrenz nicht mehr gestört wird, gefestigt.

Eine Gewähr für die Dauerhaftigkeit ihres Bestehens bieten die Weltkartelle nicht. Sie sind von der internationalen Geschäftslage abhängig. In Zeiten weltwirtschaftlicher Depression wird sich das Gesetz von Angebot und Nachfrage stärker erweisen, als es ihre Festigkeit verträgt. Dies lässt sich mit ziemlicher Sicherheit für das Schienenkartell voraussagen. Die amerikanische Schienenausfuhrstatistik weist immer grössere Zahlen auf:

	Menge Tons	Wert Dollars
1904	160 894	4 253 376
1907	291 322	8 384 241
1908	278 877	8 803 082
1909	234 128	6 918 856
1910	369 578	10 546 180

Es wird nicht mehr lange dauern, so geht die amerikanische Schienenproduktion über den Bedarf des nordamerikanischen Marktes und des Kontingents in Südamerika hinaus und sucht auf dem europäischen Markt

Unterkommen, der schon von der europäischen Industrie überlastet ist und einen grossen Teil ihrer Schienenerzeugung nach überseeischen Ländern, hauptsächlich nach dem südamerikanischen Kontinent, abgeben muss. Erfüllt das Schienenkartell dann die Ansprüche der nordamerikanischen Industrie nicht, so fallen die Vereinbarungen in sich zusammen und es beginnt auf dem Weltmarkte der alte Konkurrenzkampf von neuem. Deshalb muss die deutsche Eisenindustrie für den schärfsten Wettbewerb gerüstet sein. Sie ist es, solange es einen Verband der Stahlwerke gibt.

Walzdrahtverband.

Aus Köln, 16. Juni wird der F. Z. berichtet:

Bekanntlich hat eine Anzahl reiner Drahtziehereien an den Walzdrahtverband das Ersuchen gerichtet, die Ausfuhrvergütung, die laut Beschluss des Walzdrahtverbands um Mk. 5 gekürzt worden ist, in der früheren Höhe wieder einzuführen. Wie ich dazu höre, besteht in Kreisen des Walzdrahtverbandes wenig Neigung, dem Antrage stattzugeben; es ist bisher eine Sitzung, in der darüber Beschluss gefasst werden könnte, nicht einberufen; wahrscheinlich wird die Sache erst in der nächsten Quartalversammlung des Verbandes zur Sprache gelangen.

Zu den neuen Verhandlungen im Walzdrahtverbande verlautet von massgebender Seite, dass man in der kürzlich abgehaltenen Kommissionssitzung zu der Anschauung kam, dass auf Grund der abgegebenen höheren Quotenansprüche eine Verlängerung auf ausserordentliche Schwierigkeiten stossen würde. Die Werke wurden daher aufgefordert, bis zur nächsten Kommissionssitzung am 6. Juli ihre Forderungen einer Revision zu unterziehen.

Stabeisenverband.

Aus Werkskreisen des Stahlwerksverbands wurden die in letzter Zeit aufgetretenen billigen Stabeisenangebote lediglich als von Händlerkreisen ausgehend bezeichnet. Demgegenüber erklärt die K. Z. auf Grund zuverlässiger Erkundigungen, dass in der Tat verschiedene Werke dazu übergegangen sind, Stabeisenabschlüsse zu Preisen, die um Mk. 2,4 die Tonne niedriger als die bisher verlangten sind, vorzunehmen. Es handelt sich dabei allerdings nicht um grosse, sondern meistens nur um geringere Mengen, da im allgemeinen eine starke Zurückhaltung gezeigt wird und grosse neue Abschlüsse überhaupt nicht vorgenommen werden. Dass tatsächlich eine gewisse Abmachung auf dem Stabeisenmarkte augenblicklich herrscht, geht auch daraus hervor, dass die von den Werken verlangten Lieferungsfristen hier und da etwas geringer geworden sind. Eine Abmachung ist auch auf dem Ausfuhrmarkt unverkennbar. Während vor einigen Wochen noch Mk. 120 bis 122 ab Antwerpen erzielt würden, sind in der letzten Zeit Verkäufe zu niedrigen Preisen bis 117½ pro Tonne abgeschlossen worden.

Bandeisenverband.

Die Vereinigung rheinisch-westfälischer Bandeisenwalzwerke erhöhte die Bandeisenpreise für die Ausfuhr vom 4. Juni ab um 2,50 Mk. auf 134,50 Mk. bis 144,50 Mk. je nach dem Bestimmungslande bei Verkäufen von mindestens 30 t. In der am 22. Juni abgehaltenen Mitgliederversammlung wurden die Inlandspreise ebenfalls um 2,50 Mk. für die T. erhöht.

Roheisenverband.

Nach der F. Z. v. 19. Juni 1912 verhandelt der Essener Roheisenverband mit den vier kleinen Hütten Birlenbacher-, Altherdorfer-, Grünebacher- und Dreisbacher Hütte wegen Zahlung einer Abgabe an den Verband, die dem Vernehmen nach Mk. 2 die Tonne betragen soll. Eine Verständigung ist bisher nicht erzielt worden. Der Verband hält eine entsprechende Abgabe auf das freihändig zum Verkauf kommende Roheisen dieser Hütten für durchaus berechtigt, während die kleinen Hütten ihre Preise angesichts der weiter gestiegenen Rohstoffpreise für nicht genügend rentabel halten, um eine Abgabe vertragen zu können. Aus den Verlautbarungen über diese Verhandlungen scheint die jüngst erwähnte Berliner Meldung entstanden zu sein, dass der Roheisenverband wegen Zahlung einer Abgabe an

die kleinen Siegerländer Hütten verhandle.

Wie der Vossischen Zeitung aus Essen drahtlich gemeldet wird (10. Juni 1912) beträgt der Maiversand des Roheisenverbandes rund 96% (im Vormonat 86%) der Beteiligung. Der Auftragsbestand ist weiter unverändert etwa 3,2 Millionen Tonnen.

Grobblechkonvention.

Nach einer Drahtmeldung aus Essen sollen demnächst Verhandlungen wegen der Umwandlung der Ende 1912 ablaufenden Grobblechkonvention in ein festes Syndikat aufgenommen werden.

Syndizierungsversuche in der Röhrenindustrie.

Die B. Z. berichtet hierüber am 19. und 25. Juni (vergl. K.-R. S. 562):

Wie man weiss, gibt es für Röhren jetzt eine lose Vereinigung. Diese Vereinigung ist aber, wie wir weiter mitteilen können, jederzeit mit 48stündger Frist kündbar. Die Bildung der Konvention, zu der die Anregung von Thyssen ausgegangen ist, hat die für die Werke angenehme Folge gehabt, dass die Preise aufgebessert werden konnten und davon wieder war die Folge, dass die Verbraucher auf die Abschlüsse zu den neuen Preisen stärker abriefen, so dass die Werke sehr reichlich zu tun haben. Die Schwäche des Marktes liegt aber darin, dass noch sehr viel Material in der zweiten oder dritten Hand liegt, da sich die Händler und Verbraucher zu den seinerzeit so stark geworfenen Preisen überaus reichlich versorgt haben. Die Folge davon ist, dass die Werke verschiedentlich von den Händlern unterboten werden. Deshalb ist für die bevorstehende Versammlung angeregt worden, eine Art Kontroll- und Vertrauensstelle zu schaffen, der die rückständigen zu den letzten schlechten Preisen abgeschlossenen Geschäfte bekannt gegeben werden sollen, damit man einen Überblick über die Abwicklung der alten Geschäfte gewinnen könne. Das ist der Kern der Bestrebungen nach einem Ausbau der losen Konvention.

In Kreisen der Werke werden diese Bestrebungen aber skeptisch aufgenommen. Man glaubt nicht an die Möglichkeit, eine lose Konvention aufzubauen. Keine erschwerende Massregel könne verhüten, dass eine lose Konvention umgangen wird, wie ja auch das Schicksal der Stabeisenkonvention gezeigt hat. Man hat entweder eine lose Konvention oder ein festes Syndikat. Das Schlagwort „Ausbau der Konvention" sei nur geeignet, Stimmung am Markte zu machen, auf die dann aber unvermeidlich die Enttäuschungen folgen müssen. Das werde der Entwicklung des Geschäfts eher schaden. Die einzige richtige Taktik am Röhrenmarkte sei jetzt durchzuhalten, bis die schlechten Abschlüsse aus den Büchern verschwunden sind. Bleibe die Konjunktur so befriedigend wie jetzt dann würde sich die günstige Entwicklung mit den besseren Preisen am Markte auch für Röhren behaupten. Flaue die gute Konjunktur aber ab, dann werde auch die lose Konvention auffliegen. Der sogenannte Ausbau der Konvention verspreche auch deshalb keinen Erfolg, weil die nun beginnende Reisezeit die Werkvertreter doch auseinander führen werde. Dagegen werde die Herstellung eines festen Syndikats im Auge behalten, und im Herbst werde man die Bemühungen für B-Syndikate wieder aufnehmen.

Der von uns ja auch rechtzeitig vorhergesagte Misserfolg des Anlaufs, die lose Konvention in eine feste Syndikatsform überzuführen, erklärt sich aus zwei Gründen: Aus persönlichen und sachlichen Gründen. In sachlicher Beziehung ist zu beachten, dass noch bei einer ganzen Reihe von Werken Erweiterungen schweben. Man ist noch nicht völlig ausgebaut und deshalb will man sich noch nicht binden. In persönlicher Hinsicht kommt der Gegensatz, oder wenn man will die Rivalität zwischen der Gruppe Mannesmann und Thyssen in Betracht. Thyssen als der grösste Röhrenproduzent ist von Mannesmann überholt worden und diese Verschiebung in den Machtverhältnissen macht ihre Wirkung geltend. Allem Anscheine nach warten aber auch einzelne Leute nur auf die Schaffung eines Syndikats, um sofort in die Röhrenfabrikation einzutreten. Auch diese Erwägungen dürften verzögernd auf den Fortgang der Verbandsverhandlungen wirken und zu dem hören wir, dass der vorläufige Misserfolg der

Verbandsverhandlungen auch auf den Markt ohne Einfluss geblieben ist.

Die K. V. Z. meldet vom 21. Juni den Misserfolg der Zusammenschliessungsversuche an:

In der heute in Düsseldorf abgehaltenen Versammlung der Gasröhren-Werke, welche über Bildung eines Verbandes beschliessen sollte, kamen derartige Gegensätze zum Vorschein, dass festerer Zusammenschluss nicht durchzuführen war, und es daher nur bei der gegenwärtigen, losen Vereinigung bleibt. Unter diesen Umständen konnte auch eine in Aussicht genommene Erhöhung der Preise — wie wir dieses schon angedeutet hatten — nicht zustande kommen, zumal da die im Monat Mai beschlossene Erhöhung auch heute in Wirklichkeit noch nicht glatt erzielt wird. Fürderhin soll nun nicht mehr vierteljahresweise verkauft werden, sondern die Verkäufe werden fortlaufend für vier Monate frei gegeben, so dass beispielsweise im laufenden Monat Juni zur Lieferung bis zum Ende des Monats September, im Monat Juli aber bis zum Ende des Monats Oktober usw. verkauft werden darf.

In einer am 28. Juni abgehaltenen Mitgliederversammlung der Rheinisch-Westfälischen Gasrohrhändler-Vereinigung wurde nach der K. Z. vom 1. Juli 1912 der Gegenseitigkeits-Vertrag zwischen den rheinisch-westfälischen Gasröhrenwerken und den Gasrohrhändlern bis Ende dieses Jahres verlängert. In einer am Dienstag stattfindenden Versammlung soll eine Besprechung über die Festlegung einer Preisorganisation in der bereits früher gehabten Form erfolgen.

Verein Deutscher Eisengiessereien.

Aus Düsseldorf, 3. Juli wird der F. Z. vom 4. Juli mitgeteilt:

„Die kürzlich einzeln schon bekannt gegebenen Preiserhöhungen sind folgendermassen zusammenzufassen: Niederrheinisch-westfälische Gruppe der Handelsgiessereien ab 5. Juni 1912 Mk. 2 für 100 kg. und 10% Stückpreisaufschlag. Südwestdeutsch-luxemburgische Gruppe für Bau- und Maschinenguss ab 15. Juni 1912 Mk. 1 für 100 kg. Linksrheinische Gruppe der Handelsgiessereien ab 20. Juni 1912 Mk. 1. Hessen-Nassauische Gruppe ab 1. Juli 1912 Mk. 1 für 100 kg. Württemberg-Gruppe ab 1. Juli 1912 Mk. 1 für 100 kg. Stückpreise. Bayrische Gruppe ab 1. Juli 1912 Mk. 0,50 für Bauguss, Maschinenguss, Massenartikel etc., für Stückpreise entsprechender Aufschlag."

Preiserhöhung in der Velberter Schlossindustrie.

Die Schlossfabrik A.-G. von Wilh. Schulte teilt nach der K. Z. vom 1. Juli 1912 durch Rundschreiben mit, dass die Konventionspreise um 5% für alle eisernen Schlösser und solche in Verbindung mit messingenen Teilen und um 10% für Schlösser mit messingenem Rückblech erhöht worden sind.

Verbandsbildung im Eisenwarenhandel.

In Köln haben sich die namhaftesten Eisengusswaren-Grosshändler Westdeutschlands zu einer Vereinigung zusammengefunden zur Regelung von Mindestverkaufspreisen der zu ihrem Grossbetrieb gehörigen hauptsächlichsten Artikel. Die Vereinigung trägt den Namen Westdeutsche Eisengusswaren-Grosshändlervereinigung.

Eisenhändler.

Verlängerung der Trägerhändlervereinigungen.

Die „mitteldeutsche" und „ostdeutsche Trägerhändlervereinigung" sowie das „Berliner Trägerkontor" wurden provisorisch bis 30. September 1912 verlängert und werden vom 28. Mai ab den Verkauf zu Preisen mit einem Aufschlag entsprechend dem erhöhten Trägerpreis beginnen.

Auch die Schwierigkeiten, die sich der Verlängerung der „Süddeutschen Trägerhändler-Vereinigung" entgegen gestellt haben, sind durch den Beschluss der Mitgliederversammlung vom 17. Juni, die Vereinigung bis Ende September zu verlängern, beseitigt. Am 14. Juni fand in Eisenach eine Konferenz von Vertretern aller deutschen Trägerhändler-Vereinigungen statt, in der man sich über die Geschäftslage befriedigend ausgesprochen hat.

Bezüglich der schwebenden Verlängerungsverhandlungen glaubt man, dass eine Einigung mit dem Stahlwerksverband zustande kommt, es sind noch einige formelle

Hindernisse zu beseitigen. (Vergl. i. diesem Heft unter Stahlwerksverband.)

Kartell westdeutscher Eisenhändler.

Da in der letzten Mitgliederversammlung des Wesdeutschen Eisenhändlerkartells, die sämtliche Händlervereinigungen Deutschlands umfasst, bekanntlich keine Einstimmigkeit bezüglich der Preisfestsetzung erzielt werden konnte, werden, wie die F. Z. vom 12. Juni 1912 mitteilt, die einzelnen Ortsgruppen nach eigenem Ermessen die Preise bestimmen. Die beiden grössten Gruppen, nämlich die Rheinisch-Westfälische Stabeisenhändlervereinigung sowie die Bergisch-Märkische Vereinigung haben nunmehr beschlossen, in anbetracht der unsicheren Lage auf dem Stabeisenmarkte von einer Preiserhöhung abzusehen. Auch die Werkpreise haben ihre Festigkeit verloren.

Fusionen u. Interessengemeinschaften.

Façoneisenwalzwerk L. Mannstaedt & Co. Köln.

Aus Köln, 20. Juni berichtet man der F. Z. vom 21. Juni 1912:

Vor der Kammer für Handelssachen des Landgerichts Köln wurde die Klage des Kaufmanns Sohler-Köln als Aktionärs der Mannstaedtgesellschaft gegen die Beschlüsse der Generalversammlung vom 15. April 1912 auf Eingehung einer Interessengemeinschaft mit dem Lothringer Hüttenverein Aumetz-Friede verhandelt. Gegen die weitergehenden Beschlüsse der zweiten Generalversammlung vom 16. Mai, in welcher die künftige Fusion von Mannstaedt mit dem Lothringer Hüttenverein beschlossen wurde, hatte dieser Aktionär ebenfalls Protest eingelegt, eine Klage indes nicht folgen lassen.

Die Klagepartei begründete ihre Stellungnahme damit, dass die Art der Interessengemeinschaft in Verbindung mit der gleichfalls vorgesehenen Aufnahme der Düsseldorfer Eisen- und Drahtindustrie den Mannstaedt-Aktionären in ihren Einzelheiten vorenthalten worden sei. Man habe in den Versammlungen den Aktionären nur allgemeine Gesichtspunkte bekanntgegeben, es aber unterlassen, solche Momente anzuführen, die, wenn sie in der beschliessenden Generalversammlung bekannt geworden wären, mit dem heutigen Kläger eine Reihe anderer Aktionäre veranlasst haben würde, gegen die Anträge zu stimmen. Die Interessengemeinschaft in Verbindung mit der voraufgehenden Fusion der Friedrich-Wilhelmshütte mit Mannstaedt stelle ein „Machwerk" des A. Schaaffhausenschen Bankvereins dar; man habe bei der Vereinigung der Friedrich-Wilhelmshütte mit Mannstaedt gesagt, es geschehe, um Mannstaedt unabhängig vom Halbzeugmarkt zu stellen, ein Jahr später aber sei die Verwaltung mit der Interessengemeinschaft mit dem Lothringer Hüttenverein gekommen; der Schaaffhausensche Bankverein habe eben bei der Transaktion Friedrich-Wilhelmshütte-Mannstaedt lediglich seine privaten Interessen wahren wollen, diejenigen der Aktionäre aber ausser Acht gelassen.

Von der beklagten Partei wurde demgegenüber bemerkt, dass die Motive für die mit Mannstaedt vorgenommenen Transaktionen Produkte eingehender Prüfungen in den Verwaltungskreisen und in den jeweiligen Generalversammlungen eingehend behandelt worden seien. Es habe sich allein darum gehandelt, die Zukunft der Gesellschaft Mannstaedt sicherzustellen. Das Vorgehen des Klägers Sohler sei nicht von lauteren Motiven diktiert; die Sache sei vielmehr darauf angelegt, einen persönlichen Vorteil daraus zu schöpfen. Diesen Umstand müsse das Gericht bei der Höhe der zu stellenden Sicherheit berücksichtigen. Ein Versprechen, dem Kläger Mk. 5000 Abfindungsgeld von der Gesellschaft zu geben, sei niemals erfolgt. Es würde damit ein für das Aktienwesen höchst bedenklicher Präzedenzfall geschaffen sein, ganz abgesehen davon, dass es sich dabei um eine strafbare Begünstigung eines einzelnen Aktionärs gehandelt haben würde.

Das Gericht vertagte die Beschlussfassung über die Höhe der vom Kläger zu stellenden Kaution auf den 27. Juni."

Aufhebung der Interessengemeinschaft Balcke, Tellering & Co. Rheinische Stahlwerke.

In der ausserordentlichen Generalversammlung der Balcke, Tellering & Co. Akt.-Ges. Röhrenwalzwerk in Benrath bei Düsseldorf a. 14. Juni wurde lt. F. Z. der Auf-

hebung des Interessengemeinschaftsvertrages mit den Rheinischen Stahlwerken einstimmig zugestimmt.

Vermittlung des Verbandes deutscher Fabrikanten von Eisen- und Metallwaren, Werkzeugen, Haus- und Küchengeräten, Kunst- und Luxuswaren.

Durch Vermittlung des Verbandes haben die Firmen der Metall-, Blech- u. Lackierwarenindustrie beschlossen, wie das B. T. vom 12. Juni 1912 bekannt gibt, wegen der andauernden Steigerung der Gestehungskosten vom 10. Juni d. J. ab einen Preisaufschlag von 10% für Haus- und Küchengeräte, Blech-, Lackier- und Metallwaren sowie vernickelte Tafel- und Küchengeräte eintreten zu lassen. Für versilberte Waren und für nickelplattierte und Reinnickelwaren ist der Aufschlag auf 5% bemessen worden. An der Preiserhöhung sind, wie es in der Meldung heisst, sämtliche massgebenden Firmen der genannten Industriezweige beteiligt.

Kaliindustrie.

Kalisyndikat.

Organisationsfragen.

Kalistatistik und Kalisyndikat.

Über die nicht immer mit den tatsächlichen Verhältnissen übereinstimmenden Angaben der amtlichen Statistik des Kaliexports schreibt die Direktion des Kalisyndikats in ihrem Bericht über die Aufsichtsratssitzung des Syndikats das Folgende:

Wenn die amtlichen Ausfuhrzahlen, die allmonatlich veröffentlicht werden, mit den Zahlen des Kalisyndikates häufig nicht übereinstimmen, so liegt dies daran, dass das Syndikat die Ware als für die Ausfuhr versandt ansieht, sobald sie die Werke verlassen hat, während die amtliche Statistik nur diejenigen Mengen berücksichtigt, die die Zollgrenzen überschritten haben. Es kommt hinzu, dass die Art der Aufstellung der amtlichen Statistik bislang in den einzelnen Gruppen nicht mit der Statistik des Syndikats übereinstimmt, und dass geringere Mengen vielfach höhere Werte darstellen, je nachdem nämlich konzentrierte Salze an Stelle von niedrigprozentigen Rohsalzen zur Ausfuhr gelangen. Es ist schon seit Jahren das Bestreben des Kalisyndikats nach weit entfernt gelegenen Absatzgebieten hochprozentige Kalisalze an Stelle von niedrigprozentigen Rohsalzen zu liefern, weil das reine Kali in den konzentrierten Salzen sich infolge der Frachtersparnisse für den Landwirt an Ort und Stelle wesentlich billiger stellt.

Dazu möchten wir noch erwähnen, dass auch deswegen Differenzen zwischen der amtlichen Statistik und den einzelnen Ausfuhrländern entstehen, weil die Reichsstatistik die Waren als nach den Ländern exportiert verbucht, über deren Grenzen sie zunächst nach dem Verlassen Deutschlands gehen; während diese Länder in der Tat vielfach nur Durchgangsländer sind.

Verkaufsvertrag der Kalisyndikatswerke.

Die Gesellschafterversammlung des Kalisyndikats wird sich Mitte Juli mit Abänderung der §§ 12, 15 und 16 des Verkaufsvertrages zu beschäftigen haben. Es wird von der Syndikatsleitung beantragt werden, zu § 12 die Salzsorten einzufügen, für welche monatlich eine Naturalrechnung anzufertigen ist. Zu § 16 soll eine Einfügung erfolgen, wonach Lieferungsunfähigkeit festgestellt wird, wenn die Abladungen zuzüglich der Vorräte und evtl. Vorlieferungen hinter dem Soll-Anteil zurückbleiben. Dementsprechend erfolgt die Streichung. Bei den Vorlieferungen sind Chlorkalium zugunsten von Kalidüngesalzen und schwefelsaures Kali zugunsten von Kalimagnesia anzurechnen. Zu § 13 des Lieferungsvertrages liegt ein Antrag Westeregeln vor, welcher die bisherigen für Vereinigungswerke vorbehaltenen Rechte jedem Gesellschafter überweist, so dass jeder Gesellschafter ihm überwiesene Aufträge einem anderen übertragen kann. Zu §§ 15, 16, 17 liegen Abänderungsanträge der Deutschen Kaliwerke vor, die die Lieferfristen zu § 15 genauer umgrenzen, zu § 16 genauere Festsetzungen für die Streichung vorsehen und zu § 17 die Entschädigungen für vertragswidrige Lieferungen dem Lieferwerk auferlegen. Anlass zu diesen Abänderungsvorschlägen bieten verschiedene Prozesse in Streichungsangelegenheiten.

Verteilungsstelle für die Kaliindustrie.

Durch Beschluss der Berufungskommission für die Kaliindustrie, Anfang Juli, sind die Entscheidungen der Verteilungsstelle für die Kaliindustrie vom 18. November 1911 bezüglich der Gewerkschaften Glückauf-Sondershausen, Glückauf-Bebra und des Salzbergwerks Neu-Stassfurt zur anderweiten Festsetzung der Beteiligungsziffern für die genannten Kaliwerke an die Verteilungsstelle zurückverwiesen worden. In ihrer Sitzung vom 8. Juli hat die Verkaufsstelle die Beteiligungsziffern für die genannten Werke wie folgt festgesetzt:

Glückauf-Sondershausen 150%,
Glückauf-Bebra 105%.

Neu-Stassfurt unter Aufhebung je einer besonderen Beteiligungsziffer für den Schacht IV und den Agathe- und Hammacherschacht 120% + 10% der durchschnittlichen Beteiligungsziffer.

Der Zuschlag von 10% bei Neu-Stassfurt hat nur Wirkung für die Zeit vom 1. Januar bis 1. März ds. Js.

Die Entscheide der Verteilungsstelle ergeben also für die betreffenden Werke folgende Resultate:

Neustassfurt erhält infolge des Fortfalls der Doppelquote eine Verminderung der Gesamtquote von 4,52 Tausendstel. Die beiden in Interessengemeinschaft stehenden Werke Glückauf-Sondershausen und Glückauf-Bebra erhalten eine Gesamtverminderung ihrer Quote um 1,49 Tausendstel. Der Gesamtheit derjenigen Werke, die Berufung eingelegt haben, fallen daher vorläufig ca. 6 Tausendstel zu.

Die Verteilungsstelle hat in ihrer am 28. Juni abgehaltenen Sitzung über die Anträge der Deutschen Kaliwerke Schacht Sachsen, der Gewerkschaft Rossleben Schacht Wendelstein und der Gewerkschaft Dingelstedt auf Zuteilung vorläufiger Beteiligungsziffern beraten und beschlossen, den Deutschen Kaliwerken Schacht Sachsen eine solche in Höhe von 4 Tausendstel mit Gültigkeit vom 1. Juni 1912 ab, der Gewerkschaft Rossleben Schacht Wendelstein eine solche in Höhe von 4,22 Tausendstel mit Gültigkeit vom 1. Juni 1912 ab und der Gewerkschaft Dingelstedt eine solche in Höhe von 4,09 Tausendstel mit Gültigkeit vom 1. Juli 1912 ab zu gewähren.

Neue Beteiligungsziffern für den Kaliabsatz.

Die mit Wirkung ab 1. Juli 1912 neu festgesetzten Beteiligungsziffern sämtlicher Kaliwerke infolge Zuteilung einer vorläufigen Beteiligungsziffer an die Kaliwerke Wendelstein und Sachsen sowie an die Gewerkschaft Dingelstedt ergeben laut K. Z. folgende Absatzanteile:

1. Salzdetfurth II	15,01
2. Pr. Fiskus (Vienenburg II)	15,01
3. Amelie	14,61
4. Salzdetfurth I	14,50
5. Glückauf	15,01
6. Rossleben	13,99
7. Riedel	13,99
8. Pr. Fiskus (Bleicherode II)	13,51
9. Friedrichshall	13,51
10. Deutsche Kaliwerke	13,51
11. Sollstedt	13,51
12. Ronnenberg	13,51
13. Wilhelmshall	13,51
14. Pr. Fiskus (Bleicherodel)	13,01
15. Hansa-Silberberg	13,01
16. Burbach	13,01
17. Pr. Fiskus (Berlepsch)	13,01
18. Neu-Bleicherode	13,01
19. Hildesia	13,01
20. Glückauf-Bebra	10,51
21. Einigkeit	12,71
22. Hugo	12,71
23. Sigmundshall	12,71
24. Aschersleben V	12,71
25. Volkenroda	12,71
26. Heiligenroda	12,51
27. Sachsen-Weimar	12,51
28. Pr. Fiskus (Vienenburg I)	12,51
29. Westeregeln III	12,51
30. Carlsfund	12,51
31. Grossherzog von Sachsen	12,51
32. Alexandershall	12,51
33. Wintershall	12,51
34. Kaiseroda	12,51
35. Nordhäuser Kaliwerke	12,51
36. Siegfried I	12,31
37. Hadmersleben	12,00
38. Immenrode	12,00
39. Hedwigsburg	11,80
40. Solvay I	11,50
41. Güsten	11,50
42. Hattorf	11,50
43. Hohenfels	11,50
44. Frisch Glück	11,50
45. Hohenzollern	11,50

46. Friedrich Franz	11,50
47. Weidtmannshall	11,50
48. Anh. Fiskus Schacht III	11,01
49. Desdemona	11,01
50. Beienrode	11,01
51. Neu-Stassfurt	12,00
52. Ludwig II, Schacht I	10,81
53. Deutschland	10,51
54. Glückauf-Sarstedt	10,51
55. Günthershall	10,51
56. Anhalt. Fiskus Schacht V	10,51
57. Westeregeln (Tarthun I)	10,51
58. Neuhof-Fulda	10,51
59. Asse	10,51
60. Krügershall	10,51
61. Salzmünde	10,51
62. Ernsthall (Mansfeld)	10,51
63. Pr. Fiskus (Maybach)	10,01
64. Justus	10,01
65. Jessenitz	10,01
66. Aschersleben IV	10,01
67. Pr. Fiskus (Brefeld)	9,50
68. Grossherzog Wilhelm Ernst	9,50
69. Rastenberg	9,30
70. Thüringen	9,10
71. Siegfried-Giesen	9,00
72. Walbeck	9,00
73. Teutonia	8,80
74. Ludwigshall	8,50
75 Johannashall	8,25
76. Hallesche Kaliwerke	8,00
77. Aller-Nordstern	8,00
78. Heldrungen II	7,75
79. Adler-Kaliwerke	7,51
80. Thiederhall	7,51
81. Solvay in Preussen	7,00
82. Hermann II	6,50
83. Solvay II	5,50
84. Heldburg	5,00
85. Anh. Fiskus Schacht IV	5,00
86. Ludwig II, Schacht II	5,00
87. Solvay (Plömnitz II)	4,50
88. Westeregeln (Tarthun II)	4,50
89. Solvay (Plömnitz I)	4,00
90. Heringen	4,17
91. Orlas	4,17
92. Niedersachsen	3,77
93. Pr. Fiskus (Tarthun II)	3,32
94. Bergmannssegen	4,17
95. Wendelstein	4,17
96. Sachsen	3,95
97. Dingelstedt	4,07
	1000,00

Handelskammer Nordhausen über Kaligesetz und Kaliindustrie.

Die Kammer, welche einen der bedeutendsten Kalibezirke vertritt, äussert sich im Jahresbericht 1911:

„Das bedeutungsvollste Ereignis des verflossenen Jahres war die Einigung des Kalisyndikats mit den Grossabnehmern Amerikas und der Beitritt der bislang noch aussenstehenden Werke Sollstedt und Aschersleben zum Syndikat.

Die Absatzsteigerung hat im verflossenen Jahre erfreuliche Fortschritte gemacht. Mit Einrechnung der Werke Sollstedt und Aschersleben beträgt der gesamte Kaliabsatz, auf Grund der Durchschnittspreise 1910 berechnet, im Jahre 1911 ca. 160 Millionen Mark. Dementsprechend dürften die Gewinnergebnisse der einzelnen Werke trotz des Rückganges der Preise infolge der Gesetzgebung verhältnismässig günstig ausfallen.

Aus den Statistiken der landwirtschaftlichen Anbauflächen und des Verbrauches an Kali für die Einheit dieser in den verschiedenen Ländern geht mit aller Deutlichkeit hervor, dass allein für den landwirtschaftlichen Verbrauch an Kalisalzen noch mit weiteren erheblichen Steigerungen gerechnet werden kann. Für das deutsche Absatzgebiet ist besonders bemerkenswert die erhebliche Steigerung des Anteils, den der Handel an diesem Absatz hat, eine Folgeerscheinung der Gleichstellung des Handels mit den landwirtschaftlichen Absatzorganisationen. Zwar wird von letzterer Stelle immer wieder versucht, diese Gleichstellung zu Ungunsten des Handels wieder zu beseitigen. Wir würden es als eine Schädigung der Kaliindustrie erblicken, wenn die Regierung diesen Bestrebungen Rechnung tragen würde.

Da die Ausführungsbestimmungen des Reichskaligesetzes dem Problem der Felderfrage nicht Rechnung trugen, dauerte die rege Gründertätigkeit und Neuanlage von Schächten auch im Berichtsjahre an. Dass die Ausführungsbestimmungen dieser Frage so wenig Rechnung tragen, ist um so mehr zu verwundern, als der erste preussische Gesetzentwurf die diesbezüglichen Vorschläge der Aktiengesellschaft Deutsche Kaliwerke weitgehend berücksichtigte. Hat

das Gesetz in dieser Beziehung seinen Zweck verfehlt, so hat es vom wirtschaftlichen Standpunkte aus doch den Erfolg gebracht, dass das Ausland uns jetzt weit höhere Preise zu zahlen hat, als dies bei vorheriger Konkurrenz der Fall war und dass hierdurch das Volksvermögen gestärkt wird. Bei der zu erwartenden erheblichen Absatzsteigerung nach dem Auslande wird dies bei den steigenden Verpflichtungen des Deutschen Reiches an das Ausland für Baumwolle, Kupfer, Petroleum, Getreide usw., in Zukunft von erheblich wirtschaftlicher Bedeutung sein.

Privatwirtschaftlich betrachtet, ist das Entstehen so vieler Werke zweifellos eine bedauernswerte Unwirtschaftlichkeit, durchaus aber nicht ohne weiteres vom wirtschaftlichen Standpunkte. Viele Fabriken, Unternehmer, Beamte, Arbeiter, Kommunen usw. gewinnen durch die Vermehrung der Werke; ja selbst die Staaten haben erhebliche Einnahmen an Stempelkosten und Steuern. Die Vermehrung des Volksvermögens und der Absatz in das Ausland ist von der Vermehrung der Werke unabhängig. Von einem Nachteile im allgemeinen würde dann die Rede sein können, wenn die Rentabilität der Kaliindustrie derart nachliesse, dass von einer Notlage gesprochen werden müsste. Nach dieser Richtung hin liegen vielleicht einige Bedenken vor, dass die Absatzvermehrung der Zunahme der Werke nicht folgen könne. Doch liegen erfreulicherweise die Verhältnisse bisher weit günstiger, als sie hin und wieder im Reichstag geschildert werden. Die Äusserung, dass 15 bis 20 Werke dem Absatz genügen könnten, ist nicht ernst zu nehmen. Herrschten im vorigen Jahre grosse Lieferschwierigkeiten in Sulfaten, so lagen solche in der gegenwärtigen Saison in 40% Salzen vor, von der selbst fiskalische Werke betroffen wurden, die bei ihren Quotenkäufen der Absatzsteigerung nicht genügend Rechnung getragen hatten.

Neuerdings wurde wieder einmal einem Reichsmonopol auf Kali das Wort geredet mit der Begründung, dass es volkswirtschaftlich ein Unding sei, da 1200 Millionen Mark mit Verlust arbeiten zu lassen, wo 500 Millionen Mark dieselbe Leistung mit Gewinn vollbringen könnten. Dieser Satz ist diktiert von der Ansicht, dass die Verhältnisse in der Zukunft sich recht schwarz gestalten werden. Das Monopol annehmbar zu machen, sucht man indes mit der Aussicht auf die sichere enorme Absatzsteigerung. Nach der Äusserung des Herrn Ministers des Innern sind wir „für Monopole noch nicht reif". Verwunderlich wäre es trotzdem nicht, wenn man bald hörte, da Kali bisher bereits ein Volksmonopol sei, warum nicht auch ein Staatsmonopol! Die von dem Herrn Minister des Innern vorgebrachte Entschuldigung: „Dieses Gesetz hat nicht meinen Erwartungen und Hoffnungen entsprochen, wir haben es aber auch nicht so vorgelegt, wie es Gesetz geworden ist" war nicht vonnöten. Das Gesetz an sich ist gar nicht so schlecht, wenn die Ausführungsbestimmungen etwaige Lücken nur ausgefüllt und die Vorschriften einigermassen im Sinne des Gesetzes ergänzt hätten. Um die Neugründungen hintanzuhalten, würde es dann nicht nötig sein, wie es jetzt geschieht, in Preussen der Kaliindustrie so ausserordentliche Schwierigkeiten bei der Konzessionierung der Endlaugenableitungen zu bereiten. Wir bedauern, dass der Herr Minister für Handel und Industrie von schweren Schädigungen durch die Endlaugenabteilungen der Kaliwerke gesprochen hat und Massnahmen hiergegen in Aussicht stellte, ohne mit den Vertretern der Kaliindustrie Rücksprache genommen zu haben, um auch die Gegengründe gegen Behauptungen zu hören, die in Agitationsversammlungen in ganz einseitiger Weise angeführt sind. Die Kleinstaaten erteilen nach wie vor Abwässer-Konzession in erheblichem Umfange, dabei werden sämtliche Fabrikkonzessionen auf Grund der Reichsgewerbeordnung erteilt. Wenn die Kleinstaaten Preussen auf dem Wege einer eigenen Wassergesetzgebung folgen und auf Grund von Verleihungen und von Abgaben im Verhältnis zum Nutzen der betreffenden Werke sich eine Einnahmequelle verschaffen, wird Preussen und seine Industrie noch weit mehr benachteiligt sein. Hier kann nur eine reichsgesetzliche Regelung für die Abwässer aller Industrien und Unternehmungen, evtl. durch Änderung der RGO., Abhilfe schaffen.

Neue Lasten drohen der Kaliindustrie

durch das neue preussische Wasserrecht, durch die Änderung der Steuergesetzgebung in vielen Bundesstaaten, durch die Kommissionsbeschlüsse des Reichstags; die Reichsabgabe statt zur Propaganda zu verwenden, der Reichskasse zuzuführen, eine neue Frachtparität einzuführen und den Umfang des sozialpolitischen Experiments im Reichskaligesetz zu erweitern. Steht trotzdem von der Einsicht der massgebenden Kreise zu hoffen, dass die Industrie nicht ununterbrochen dauernd weiter belastet werden kann und darf, so kann man vertrauen, dass die Kaliindustrie durch energische Propaganda und Absatzvermehrung durch wirtschaftliche und technische Vervollkommnungen, insbesondere auch die Kaliindustrie der engeren Heimat, weiter sich günstig und rentabel entwickeln wird.

Der Entwicklung der Kaliindustrie Rechnung tragend, hat die Konzernbildung weitere Fortschritte gemacht. So beteiligte sich die Aktiengesellschaft Deutsche Kaliwerke bei der Gewerkschaft Amélie und anderen Werken im Elsass. Zu erwähnen sind ferner in dieser Hinsicht die Westeregeln-, Wintershall-, Krügershall- und Burbach-Gruppen. Zur Erzielung einer besseren Wirtschaftlichkeit dürfte die Konzentrationsbewegung, die die Möglichkeit einer besseren Spezialisierung und Ausnutzung der einzelnen Anlagen hat, noch nicht zum Abschluss gekommen sein.

Gegen die erstmalige Einschätzung der Kaliwerke durch die Verteilungsstelle ist, wie erwartet werden musste, allseitig Berufung eingelegt worden und daraufhin eine Neueinschätzung erfolgt, die der Bedeutung und Produktionsfähigkeit der einzelnen Werke mehr Rechnung tragen dürfte.

Grosse Fusion in der Kali-Industrie.

Die Generalversammlung der Akt.-Ges. Deutsche Kaliwerke genehmigte Anfang Juni zunächst den Jahresabschluss für 1911 und setzte die Dividende auf 9% für 22 Millionen alte und 4% für 2 Millionen neue Aktien fest. Henri Koch, Gebweiler, wurde neu in den Aufsichtsrat gewählt. Des weiteren wurden die Anträge der Verwaltung auf Abschluss des Verschmelzungsvertrages mit den Nordhäuser Kaliwerken nach den bekannten Modalitäten von der Versammlung, in der ein Kapital von 12 463 000 Mk. vertreten war, einstimmig und ohne Debatte genehmigt. Der Erhöhung des Kapitals um 2 445 000 M. stimmte die Versammlung ebenfalls einstimmig zu, nachdem die Summe von 4 Millionen Mark, um die das Kapital ursprünglich erhöht werden sollte, infolge der Ablehnung des Fusionsvertrages durch die Generalversammlung des Kaliwerks Ludwigshall auf diesen Betrag reduziert war. Die jungen Aktien sind ab 1. Januar 1912 dividendenberechtigt.

Zur Begründung der vorgeschlagenen Angliederungen führte der Vorsitzende Dr. Heinrich Busch aus, dass diese im wesentlichen aus betriebstechnischen und wirtschaftlichen Gründen beantragt seien. Er äusserte sich dann über die Aussichten speziell der Deutschen Kaliwerke als auch der gesamten deutschen Kali-Industrie der ersten fünf Monate gegenüber dem Vorjahre auf etwa 10 Millionen. Dabei sei aber nicht zu verkennen, dass der Gewinn der Werke in Summa nicht ganz entsprechend der Absatzsteigerung in Geldeswert ausfallen könne. Was die Werke der Gesellschaft selbst anlange, so sei in den ersten fünf Monaten gegenüber dem Vorjahre mit einem Mehrgewinn von zusammen 450 000 Mk. zu rechnen. Die Akt.-Ges. Deutsche Kaliwerke arbeitet mit den billigsten Selbstkosten. Die amerikanische Konkurrenz sei in absehbarer Zeit nicht zu fürchten. Der Gedanke eines Kalimonopols sei nun anscheinend endlich in den massgebenden Kreisen fallen gelassen. Die Schwierigkeiten, die infolge der neuen Wassergesetzgebung eintreten könnten, würden die Gesellschaft nicht rangieren.

Die Generalversammlung der Nordhäuser Kaliwerke, A.-G. in Wolkramshausen setzte die Dividende wieder auf 5 v. H. fest und beschloss einstimmig die Verschmelzung mit den Deutschen Kaliwerken A.-G., Bernterode. Die Gründe liegen, wie die Verwaltung hervorhob, zunächst in Ersparnissen, ferner ist massgebend für die Verschmelzung, die Erleichterung des Austausches der Salze und die Möglichkeit, ein Werk stillzulegen und dadurch Betriebskosten zu sparen. Die Entwicklungsmöglichkeit von Nordhausen sei

überdies nur beschränkt, dagegen seien die Aussichten für die deutschen Kaliwerke ausserordentlich günstig. Diese hätten für 1911 eine Dividende von 11 v. H. mit Leichtigkeit verteilen können, wenn nicht die Kosten für die Aktieneinführung an der Börse eine Viertel Million Mark erfordert hätten.

Entgegen der glatten Annahme der Verschmelzung mit den Deutschen Kaliwerken durch die Hauptversammlung der Nordhäuser Kaliwerke stiess der Verschmelzungsplan in der Hauptversammlung des Kaliwerks Ludwigshall auf heftigen Widerspruch, so dass sich die Erörterungen mehrere Stunden hinzogen und schliesslich die Ablehnung erfolgte. Die Verwaltung betonte demgegenüber, Ludwigshall werde zwar in diesem Jahre noch eine Dividende zahlen können, aber für die Zukunft werde es alleinstehend dies wohl nicht mehr können, wohl aber im Anschluss an die kräftigen Deutschen Kaliwerke. Die Gegner der Verschmelzung machten geltend, dass das Umtauschverhältnis von zwei Ludwigshall-Aktien gegen eine Deutsche Kali-Aktie zu ungünstig sei. Aus den Kreisen der Gegner des Antrags wurde den Deutschen Kaliwerken nahegelegt, ihr Angebot dahin zu erwiedern, dass auf jede Aktie 200 Mk. bar zugelegt würden. Der Generaldirektor der Deutschen Kaliwerke erklärte jedoch, dass die Gesellschaft sich dazu niemals verstehen würde.

Industrie der Steine, Erden, Ton und Glas.

Rheinisch - Westfälisches Zementsyndikat.

Urteil auf Auflösung durch Reichsgericht aufgehoben.

Das Urteil des Oberlandesgerichts Hamm durch das auf den Antrag von fünf dem Rheinisch - Westfälischen Zementsyndikat angehörigen Zementfirmen festgestellt worden war, dass das Syndikat durch Kündigung des dem Gesellschaftsvertrage zu Grunde liegenden Lieferungsvertrages zum 31. Dezember 1912 aufgelöst sei, ist jetzt, laut F. Z. vom 26. Juni auf die Revision des beklagten Syndikates hin vom Reichsgericht aufgehoben und die Sache an die Berufungsinstanz zurückverwiesen worden.

Das Syndikat ist bekanntlich am 29. November 1904 gegründet worden durch den Abschluss eines formgerechten Gesellschaftsvertrages. An demselben Tage ist auch unter den Teilnehmern ein privatschriftlicher Lieferungsvertrag mit dem Syndikat geschlossen worden, durch den sich die Teilnehmer verpflichteten, ihre gesamte Produktion an Zement dem Syndikate zwecks Einhaltung angemessener Verkaufspreise zur Verfügung zu stellen. Am 10. November 1911 hatten nun fünf Teilnehmer — dem Statute nach eine genügende Anzahl — den Lieferungsvertrag mit dem Syndikate gekündigt und behaupteten, dass damit zugleich auch der Gesellschaftsvertrag hinfällig geworden sei. Denn der form- und fristgerecht gekündigte Lieferungsvertrag sei nur die Ausführung des Gesellschaftszweckes; wenn also der Lieferungsvertrag wegfalle, werde auch der Gesellschaftszweck unmöglich und die Gesellschaft sei aufgelöst oder durch Richterspruch aufzulösen. Das Syndikat widersprach dem, ebenso die übrigen syndikatstreuen Mitglieder. Die erste Instanz hatte die klägerischen Anträge, entweder festzustellen, dass durch Kündigung das Syndikat aufgelöst sei oder durch richterlichen Ausspruch aufgelöst werden müsse, abgewiesen. Das Oberlandesgericht Hamm hatte aber festgestellt, dass das Syndikat durch die Kündigung des Lieferungsvertrags der Kläger aufgelöst sei. Das Berufungsgericht war der Ansicht der Kläger beigetreten, dass Lieferungsvertrag und Gesellschaftsvertrag ein einheitliches Ganzes seien, dass beide zusammen den Syndikatsvertrag bildeten. Ohne den anderen würde keiner der beiden allein bestehen können und der Gesellschaftsvertrag nehme auch ausdrücklich an einzelnen Stellen auf den Lieferungsvertrag direkt Bezug. Beide Verträge seien als ein einheitlicher Vertrag, als der Syndikatsvertrag, geschlossen worden. Tatsächlich hätten noch zwischen beiden Verträgen die innigsten wechselseitigen Beziehungen bestanden. Der Lieferungsvertrag habe die Ausführung des Gesellschaftsvertrages bezweckt, während auch der Gesellschaftsvertrag umgekehrt nicht ohne den Lieferungsvertrag habe bestehen können. Daraus, dass beide Verträge nicht formell als einheitlicher Vertrag

abgeschlossen seien, könne nichts für das Gegenteil gefolgert werden.

Die Revision des Syndikats vertrat aber mit Erfolg den Standpunkt, dass die Kündigung des Lieferungsvertrages durch einzelne Mitglieder die Gesellschaft selbst in keiner Weise berühre. Zu bedenken gebe auch die Erwägung, dass der Lieferungsvertrag nur privatschriftlich geschlossen sei. Als ein Teil des Syndikatsvertrages hätte er aber notariell oder gerichtlich geschlossen sein müssen. (Vergl. K.-R. Heft 6.)

Die K. Z. bemerkt zu dieser syndikatsfreundlichen Wendung des Prozesses:

„Die Folge dieser Reichsgerichtsentscheidung wird sein, dass der Ausgang dieses Prozesses für das Zement-Syndikat praktisch bedeutungslos wird. Wenn gegen die neue Entscheidung des Oberlandesgerichts zweifellos wieder Revision angemeldet werden wird, kommt eine vorzeitige Auflösung des Syndikats Ende 1912 auf Grund einer rechtskräftigen Entscheidung dieses Prozesses nicht mehr in Frage. Man kann also annehmen, dass das Syndikat bis zum Ablauf des Gesellschaftsvertrags Ende 1913 bestehen bleiben wird. Die Frage einer Erneuerung wird daher weniger dringend und man gewinnt Zeit zu neuen Verhandlungen. In beteiligten Kreisen glaubt man aber nicht, dass dadurch nun auch die Aussichten auf das Zustandekommen eines neuen Syndikats sich bessern würden.

Im Gegensatz zu dieser optimistischen Auffassung richtet die D. Bgw. Z. vom 28. Juni im Bochumer Bezirk die Zementindustrie in ganz auffallender Weise für den allgemeinen Konkurrenzkampf, der bei der Nichtverlängerung des Zementsyndikats auszubrechen droht. So baut die Aktiengesellschaft Westfalia eine vollständig neue, moderne Fabrikanlage; auch die Portlandzementfabrik Illigens, Ruhr und Klasberg wird durch umfangreiche Neubauten wesentlich erweitert. Die neugegründete Gesellschaft Auguste Viktoria beginnt mit dem Bau ihrer Werksanlagen. In Beckum sowohl wie auch in Neubeckum und Ennigerloh ist kaum ein Werk, das nicht im letzten Jahre modernisiert wurde oder doch jetzt im Umbau begriffen ist.

Auch der Handel rechnet mit einer syndikatlosen Zeit.

„Der von den Werken unabhängige Zementgrosshandel, schreibt man der F. Z. vom 15. Juni, rechnet auf baldige „Kampfpreise", und er hat daher wohl seine Abrufe, als auch Neuaufträge nach Möglichkeit zurückgehalten, was ihm um so leichter wurde, als die Entwicklung der Bauindustrie unter der empfindlichen Teuerung der immer schwieriger zu beschaffenden Bau- und Hypothekengelder längst nicht den erwarteten Aufschwung nehmen konnte, ja im Gegenteil im Mai sogar eine Abschwächung gegenüber dem April erfahren hat. Das Angebot der Zementwerke gestaltete sich denn auch umfassender und dringlicher, wobei nicht ausbleiben konnte, dass in mehr oder minder versteckter Weise Preiskonzessionen bewilligt wurden, die nur dazu angetan waren, das Misstrauen des Grosshandels in die gegenwärtige Marktlage zu verschärfen. Von weittragender Bedeutung sind die Schwierigkeiten in der rheinisch-westfälischen Zementindustrie. In den Kreisen des Zementgrosshandels rechnet man damit, dass es zu einem alle Werke umfassenden Syndikat nicht kommen wird, dass vielmehr die jetzt im rheinisch-westfälischen Zementsyndikat zusammengeschlossenen 33 Werke vom 1. Juli d. J. für Vorverkäufe frei werden, womit der Kampf um Aufträge auf Kosten der Preise bereits seinen Anfang nehmen dürfte. Vereinzelt sind schon derartige Vorausverkäufe dem Zementgrosshandel angeboten worden. Es darf angenommen werden, dass mit dem Augenblick, wo offiziell Vorausverkäufe nach dem 1. Juli d. J. getätigt werden, die Zementproduktion allein im rheinisch - westfälischen Syndikatsbezirk um wenigstens 40% gesteigert wird, da eben die Werke nur dann leistungsfähig arbeiten können, wenn sie ihre Anlagen restlos ausnützen. Das aber dürfte ein enormes Angebot hervorrufen, das auf die Verkaufspreise von entscheidendem Einfluss sein wird und zwar nicht nur im rheinisch - westfälischen Absatzbezirk, sondern auch im hannoverschen, süddeutschen, mitteldeutschen und unterelbischen. In Fachkreisen schätzt man nach Fertigstellung der im Bau begriffenen Neuanlagen die Produktion an Portlandzement

im rheinisch - westfälischen Industriebezirk auf mindestens 25 bis 26 Mill. Fass gegenüber dem jetzigen Kontingent von 8 819 500 Fass des rheinisch - westfälischen Zementsyndikats und einer gegenwärtigen Erzeugung von 3 285 000 Fass der 18 dem rheinisch - westfälischen Syndikat fernstehenden Werke, wobei noch beachtet werden muss, dass die Syndikatswerke von diesem Kontingent tatsächlich nur etwa 55% herausgearbeitet haben und sich dennoch dazu verstehen mussten, ihre Lagerbestände beträchtlich anwachsen zu lassen, um die am 1. Dezember 1911 beschlossenen Preiserhöhungen von Mk. 0,50 für das Fass zu 170 Kilogramm durchhalten zu können. Dass eine derartige Produktionssteigerung auch nur annähernd im rheinisch - westfälischen Absatzgebiet untergebracht werden könnte, ist vollständig ausgeschlossen, und man befürchtet, dass im süddeutschen Absatzgebiet nach Auflösung des rheinisch-westfälischen Zementsyndikats rheinischer Zement in erhöhtem Umfange angeboten werden wird. Mit der gleichen Möglichkeit ist aber auch im hannoverschen und unterelbischen Absatzgebiet zu rechnen, zumal nach gewissen Teilen dieser Bezirke viele der westfälischen Zementwerke frachtlich günstig liegen. Ob nun diese Verschärfung des Wettbewerbs in den Nachbargebieten dazu beitragen wird, die Vereinbarungen über Produktion, Absatzgebiete und Mindestpreise zu lockern, muss abgewartet werden."

Ähnliche Folgen der Syndikatsauflösung werden auch in nachstehender Zuschrift an die K. Z. vom 3. Juli befürchtet.

„In Nr. 668 der K. Z. bringen die Rheinischen Portlandzementwerke in Porz eine Erklärung, welche die Angaben in Nr. 618 im wesentlichen bestätigt, aber doch noch Irrtümer enthält, deren Richtigstellung im allgemeinen Interesse liegen dürfte. Es ist ein grosser Irrtum, dass die Lage des Porzer Werks in einer Zeit, wo dasselbe dem rheinisch - westfälischen Syndikat nicht mehr angehört, ganz anders ausgenützt werden konnte als jetzt. Wenn die Verwaltung des Porzer Werks glaubt, eine Menge von 95 000 Fass Zement in Süddeutschland absetzen zu können, nachdem die süddeutschen Werke in der Lage und entschlossen sind, in die von Porz gestellten Preise überall einzutreten, so dürfte sie eine grosse Enttäuschung erleben. Die Fabrik Porz vergisst, dass ihr bei Annahme gleicher Herstellungskosten die süddeutschen Werke um die Frachtunterschiede im Vorsprung sind. Diese Unterschiede sind selbst an den süddeutschen Rheinplätzen nicht unerheblich und wachsen nach dem Inlande zu ganz bedeutend. Beispielsweise würde der Frachtunterschied in Stuttgart bereits 50—60 Mk. für den Doppelwagen zugunsten von Süddeutschland betragen. Die süddeutschen Rheinhafenplätze sind im übrigen nicht so bedeutende Verbrauchsplätze wie die nierderrheinischen. Es ist daher auch ausgeschlossen, dass die Porzer Fabrik ihren in Gedanken zurecht gelegten Absatz an den süddeutschen Rheinplätzen allein finden würde, es sei denn, dass die süddeutschen Werke sich von diesen Plätzen ganz zurückziehen würden, was doch die Porzer Fabrik nicht annehmen wird. Die Porzer Fabrik übersieht ferner noch einen wichtigen Punkt. Sie denkt nicht daran, dass sie, um Absatz zu bekommen, die süddeutschen Preise unterbieten muss und ihr der Absatz um so schwieriger wird, je höhere Frachten auf dem Zement ruhen, da die Käufer nicht gern grosse Frachten verlegen und auch nicht gern längere Zeit auf den Empfang der Ware warten. Die Verwaltung der Porzer Fabrik denkt aber auch ganz und gar nicht an die Kehrseite der Medaille.

Als das rheinisch - westfälische Syndikat gegründet und der Vertrag mit dem süddeutschen Syndikat geschlossen wurde, wurde in sehr verständiger Weise vereinbart, dass die rheinisch - westfälischen Fabriken, die unter den damaligen besondern Verhältnissen einen Absatz von einigen tausend Wagen Zement in Süddeutschland erzielt hatten, sich vom süddeutschen Markte zurückzogen, wogegen die süddeutschen Werke, welche mit Benutzung der Wasserstrasse des Rheins in den grossen Rheinstädten eine zum Teil 20—30 jährige Kundschaft besassen, sich die gleichen Mengen von ihrem Absatz dorthin streichen liessen. Durch diese Massnahme wurden ganz bedeutende Frachtersparnisse erzielt, ohne dass die Kundschaft einen Nachteil davon hatte. Mit Auflösung des rheinisch-

westfälischen Syndikats wird nun zwar die Porzer Fabrik frei mit ihrem Versand nach Süddeutschland, aber umgekehrt werden auch die süddeutschen Werke wieder frei mit ihrem Versand nach Rheinland-Westfalen. Die letztern waren in der Lage, sich unter der günstigen Wirkung ihres Syndikats für einen etwaigen Kampf zu rüsten. Die Porzer Fabrik kann daher mit bestimmter Sicherheit darauf rechnen, dass ihr nach Auflösung des rheinisch-westfälischen Syndikats von Süddeutschland aus der Absatz in den grossen niederrheinischen Plätzen in stärkster Weise und, bei den billigen Talfrachten auf dem Rhein, auch sicher mit Erfolg streitig gemacht wird. Sie wird dann sehen, dass ihre Rechnung falsch gewesen ist und sie keinen grössern Absatz erzielt, sondern sehr wahrscheinlich an solchem Einbusse erleidet. Es wird dies namentlich an den ihr frachtlich günstig gelegenen Plätzen, an denen sie glaubt, grössere Mengen Zement als wie bisher unterbringen zu können, der Fall sein.

Keine rheinisch - westfälische Fabrik, möge ihre Lage sein, wie sie wolle, wird bei einem Kampf aller gegen alle noch mit Nutzen arbeiten können. Alle Fabriken können aber verdienen, wenn durch eine Verständigung auf vernünftiger Grundlage ein friedliches Nebeneinanderarbeiten und ein Halten der Verkaufspreise in gewisser Höhe über den Gestehungskosten ermöglicht wird. Bei der heutigen Lage der Verhältnisse sollten die Aufsichtsräte der Gesellschaften, in welchen doch viele erfahrene und weitblickende Männer sich befinden, eingreifen und Schritte in obiger Richtung tun. Heute ist es noch Zeit, zumal die Auflösung des Rheinisch - Westfälischen Syndikats schon zu Ende 1912 infolge der reichsgerichtlichen Entscheidung in dem bekannten Prozess wieder sehr in Frage gestellt worden ist und dadurch weitere Verhandlungen zur Verhinderung eines ruinösen Preiskampfes ermöglicht werden.

Dortmunder Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate, Akt.-Ges.

In der Generalversammlung waren durch 23 Aktionäre 268 Stimmen vertreten. Direktor Fautsch erstattete einen eingehenden Bericht über das letzte Geschäftsjahr. Es war daraus zu entnehmen, dass an der wirtschaftlichen Aufwärtsbewegung, die sich überall im rheinisch - westfälischen Industriebezirke bemerkbar machte, das Ziegelgewerbe wieder nicht teilnahm. Es hat sich aus Mangel an solidarischem Interesse auch diesmal nicht zu der ihm so ganz besonders nötigen Einigkeit emporraffen können. Die Folge davon war, dass sich trotz meist besseren Absatzes die Steinpreise allenthalben in absteigender Linie bewegt haben und je nach Art und Umfang des in den einzelnen Bezirken zum Ausdruck gekommenen Wettbewerbs in Abstufungen bis herunter an die äusserste Grenze der Selbstkosten und selbst noch unter jene gedrückt worden sind. Letzteres war besonders in Dortmund der Fall. Veranlassung dazu gab die bei Ablauf der Verträge Ende 1910 zutage getretene Abneigung einer grösseren Anzahl von Ziegeleien zu deren Erneuerung. Der Verkaufsverein sah sich zur Sicherung des Absatzes der gewaltig angewachsenen Stapelbestände gezwungen, die Preise derart herabzusetzen, dass sie nicht mehr unterboten werden konnten. Diese Tat blieb nicht ohne Eindruck auf die Widerstrebenden. Leider aber ging das ganze Jahr darüber hin, ehe die Verhandlungen zum Abschlusse gebracht werden konnten. Während dieser Zeit war an eine Preiserhöhung von irgendwelcher Bedeutung nicht zu denken, sollte der Erfolg des bis dahin mit gewaltigen Opfern erkauften Einigungsdruckes nicht in Frage gestellt werden. Erst mit Beginn des neuen Jahres konnten die Preise wieder auf eine angemessene Höhe gebracht werden. Die Gesamtsumme der Beteiligungsziffern der bis jetzt im Verkaufsverein zusammengeschlossenen Ziegeleien beträgt rund 210 Millionen und überragt die Ziffern der ursprünglich für die Verlängerung des Lieferungsvertrages Verpflichteten um das Doppelte. Infolge der durch die Auflösung des Rheinisch-Westfälischen Ziegelsyndikates Ende 1910 gefallenen Gebietsgrenzen und unterstützt durch den gewaltigen Bedarf der Grossindustrie, insbesondere der Zechen, ist im abgelaufenen Jahre ein Absatz von rund 120 Millionen Ziegel gegen 68 500 000 in 1910 und rund 78 000 000 in 1909 erreicht worden. Zu der Höhe desselben dürfte jedoch auch die An-

regung beigetragen haben, welche die aussergewöhnlich billigen Preise auf die Bautätigkeit im allgemeinen und auf die spekulative im besonderen ausgeübt haben.

Verkaufsvereinigung Deutscher Dachziegelfabrikanten G. m. b. H. (Berlin).

Die Firma ist eingetragen. Zweck: Die Feststellung von Preis- und Verkaufsbedingungen für Dachziegel und der Betrieb der damit zusammenhängenden Geschäfte. Stammkapital: 58 500 Mk. Geschäftsführer: Kaufmann Bruno Rauschenbach (Meissen).

Verkaufsvereinigung Ostdeutscher Kalkwerke, G. m. b. H. (Oppeln).

In den Aufsichtsrat wurden gewählt: Ökonomierat Madelung, Sacrau; Generaldirektor Wagner, Breslau; Konsul Ziekursch, Breslau; Graf Hyacinth von Strachwitz, Gross-Stein; Landtagsabgeordneter Dr. Levy, Hohensalza; Direktor Marx, Krappitz und Direktor Heuer, Schimischow.

Ziegelei-Vereinigung Schwerin, G. m. b. H. (Schwerin i. M.).

Die Firma ist eingetragen. Zweck: Der gemeinschaftliche Ankauf und Verkauf der auf den Werken der Gesellschafter hergestellten Erzeugnisse jeder Art, insbesondere Mauerziegel (Reichsmass) und Dachziegel jeglicher Art. Stammkapital: 20 000 Mark. Geschäftsführer: Maurermeister Carl Mecklenburg und Zahnarzt August Weinreben, beide in Schwerin.

Lippische Ziegeleivereinigung G. m. b. H. (Lage, Lippe).

Das Grundkapital ist auf 29 000 Mk. erhöht.

Verkaufsvereinigung Thüringer Tonwerke, G. m. b. H. (Apolda).

Die Firma ist geändert in Ziegelverkaufsverein G. m. b. H. in Liqu. (Apolda).

Vereinigung badischer Ziegelwerke, G. m. b. H., (Karlsruhe).

Die Firma ist eingetragen. Zweck: a) Der für gemeinschaftliche Rechnung der Gesellschaft erfolgende Ankauf und Verkauf aller in deren Öfen gebrannter Ziegelwaren jeder Art. b) Die Wahrung und Förderung der gemeinsamen Geschäftsinteressen der Gesellschafter. Daneben kann die Gesellschaft, soweit dies zur Erreichung oder in Verfolgung des Gegenstandes ihres Unternehmens als erforderlich oder zweckmässig erscheint, Bauten- oder Dacheindeckungen für eigene Rechnung ausführen. Grundstücke und gewerbliche Anlagen erwerben oder errichten, die Stillegung solcher Anlagen durchführen und sich an gleichartigen Unternehmungen beteiligen oder solche erwerben. Auch kann die Gesellschaft mit Ziegeleibesitzern, die nicht Gesellschafter sind, Verträge über die Regelung ihres Geschäftsbetriebes, insbesondere über die Herstellung und den Absatz ihrer Ziegelwaren, schliessen. Stammkapital: 185 400 Mk. Geschäftsführer: Kaufleute Albert Brauchle und Jakob Blaul, Karlsruhe.

Würzburger Ziegelei-Syndikat G. m. b. H. (Würzburg).

Der Gesellschaftsvertrag ist abgeändert. Ziffer II erhielt folgenden Zusatz: Das Syndikat ist auch zu Lieferungen ausserhalb des in Absatz 1 festgelegten Lieferungsgebietes insoweit berechtigt, als dies zur Förderung des in Absatz 1 beschriebenen Vertragszweckes, insbesondere zur Bekämpfung des Wettbewerbes der Gesellschaftsversammlung erforderlich erscheint.

Verkaufsverein süddeutscher Ziegelwerke, G. m. b. H. (Stuttgart).

Das Stammkapital ist um 22 800 Mk. auf 513 200 Mark erhöht worden. Prokura erteilt: Kaufmann Friedrich Eberhard, Stuttgart.

Schwäbische Ziegelverkaufsstelle G. m. b. H. (Immenstadt).

Die Firma ist eingetragen. Zweck: Vertrieb der von den Gesellschaftern hergestellten Hintermauerungsziegel, Hand- und Maschinenware, Reichs- und bayrischen Masses. Der Vertrieb besteht in dem Alleinverkauf nach Massgabe des am 23. April 1912 von allen Gesellschaftern abgeschlossenen Vertrages. Stammkapital: 65 000 M. Geschäftsführer: Kaufmann Valentin Pinkl

(Kempten), stellvertretender Geschäftsführer: Kaufmann Franz Xaver Hermann, (Immenstadt.)

Textilindustrie.

Verband der deutschen Veredlungsanstalten für baumwollene Gewebe.

Der Seite 574 bereits gemeldete Kampf hat zu friedlicher Verständigung geführt.

Dieser Friedensschluss wird durch folgende Mitteilung bestätigt: „Die zwischen dem Zentralverband der Deutschen Baumwollwaren-Ausrüster in Berlin und dem Verband der Deutschen Veredlungsanstalten für baumwollene Gewebe E. V. in Leipzig seit mehreren Wochen bestehenden Differenzen dürfen auf Grund der zwischen den beiderseitigen Verbänden gepflogenen Verhandlungen als erledigt gelten, nachdem durch Vermittlung der Elsässischen Ortsgruppe der Veredlungsanstalten einerseits und des Elsässischen Landesverbandes der Baumwollwaren - Ausrüster andererseits vorläufige Vereinbarungen zustande gekommen sind, die eine brauchbare Basis für den Abschluss endgültiger Abmachungen bilden. Der Zentralverband hat in einer zu Frankfurt a. M. stattgehabten Sitzung auf Grund des von dem Veredlungsverband gezeigten Entgegenkommens beschlossen, bei der jetzigen Sachlage seine Einwendungen gegen den Schutzskonto fallen zu lassen. Eine von beiden Verbänden einzusetzende gemischte Kommission soll die Redaktion der Vereinbarungen übernehmen.“ Der Schutzskonto von 33⅓ Prozent, den der Leipziger Verband für Firmen, die mit Aussenseitern des Verbandes Geschäfte machen, erhebt, hat übrigens unterdessen viel an praktischer Bedeutung verloren, da ein sehr grosser Teil der bisherigen Aussenseiter des Verbandes inzwischen dem Verbande beigetreten ist.

Verband deutscher Fabrikanten von Damenkonfektions- und Kostümstoffen.

Gegen die Verkaufs- und Lieferungsbedingungen des im März gegründeten Verbandes im Verkehr innerhalb des deutschen Zollgebietes macht sich in hiesigen Detaillistenkreisen eine starke Opposition geltend. Der „Verband deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche“ legte bereits im Namen seiner Mitglieder gegen die gedachten Bedingungen Verwahrung ein, und zwar unter Hinweis darauf, dass er nur solche Verkaufsbedingungen anzuerkennen in der Lage sei, bei deren Aufstellung er mitgewirkt habe. Beide Verbände einigten sich dieser Tage dahin, diesbezügliche Verhandlungen im Herbst aufzunehmen.

Laut Information des Verbandes deutscher Detailgeschäfte bestehen die oben erwähnten Verkaufs- und Lieferungsbedingungen in folgenden Punkten:

Die nachstehenden Verkaufs- und Lieferungsbedingungen sind die günstigsten, die einem Abnehmer eingeräumt werden dürfen. Es bleibt jedem Lieferanten unbenommen, schärfere Konditionen beizubehalten oder neu einzuführen.

§ 1. Die günstigsten Zahlungsbedingungen, die den Kunden gewährt werden dürfen, sind: 30 Tage Kasse mit 6%, 60 Tage Kasse mit 5%, 90 Tage Kasse mit 4%, 120 Tage Kasse mit 2%, 150 Tage netto.

Sofern nicht anderes vereinbart ist, gelten 150 Tage als längstes Ziel.

Zahlungen, die vor oder nach diesem Zeitpunkt geleistet werden, werden mit 6% in Rechnung gestellt.

Eine Zahlung gilt für innegehalten, wenn die Valuta bis zum 10. auf den fälligen Termin folgenden Tag abgesandt wird.

Wird die vereinbarte Kondition überschritten, so tritt automatisch das nächste Ziel in Kraft.

Respekstage dürfen nicht antizipiert werden.

§ 2. Alle bis zum 24. des laufenden Monats erfolgten Lieferungen datieren vom Ende des Monats, alle nach diesem Tage vom Ende des nächsten Monats.

§ 3. Schecks, Giro- und Banküberweisungen gelten als Barzahlung.

Rimessen, sowie Eigenakzepte können nur nach besonderer Vereinbarung unter Vergütung des Bankdiskonts und des Wechselstempels genommen, sollen dann aber sofort gutgeschrieben werden.

Bei Wechseln auf Nebenplätze und das Ausland sind die entstehenden Spesen zu vergüten.

Akzepte über 3 Monate dürfen nicht genommen werden.

§ 4. Warenkontos, Umsatzprovisionen, sowie Vergütungen und besondere Zuwendungen jedweder Art dürfen weder direkt noch indirekt gewährt werden.

§ 5. Alle Lieferungen erfolgen franko des Bestimmungsortes des Empfängers.

Mehrfracht für Eilgut geht zu Lasten des Empfängers.

Durch Verschulden des Lieferanten entstandene Eilgutmehrfracht ist nicht zu berechnen.

§ 6. Die Valuta darf für die Sommersaison nicht über den 24. Dezember, für die Wintersaison nicht über den 24. Juli hinausgeschoben werden.

§ 7. Der Lieferant hat unter allen Umständen Anspruch auf eine von dem Kunden zu setzende Nachlieferungsfrist von zwei Wochen.

Sollte eine Nachlieferungsfrist nicht gesetzt sein, so erlischt die Abnahmeverpflichtung ohne weiters nach insgesamt 6 Wochen.

Abweichende Vereinbarungen, insbesondere Fixgeschäfte, sind unzulässig.

Gänzliche oder teilweise Einstellung oder Störung des Betriebes entbindet den Verkäufer von der Verpflichtung rechtzeitiger Lieferung.

§ 8. Für glatte schwarze Tuche und Eskimos, sowie blaue Cheviots in sogenannter Stapelqualität dürfen den Grossisten bis zu 2 m, den Mäntelfabrikanten bis zu 1 m gratis, für andere Sachen dürfen den Grossisten 1%, den Mäntelfabrikanten ½% Musterskonto gewährt werden.

Im übrigen muss Mustermaterial berechnet werden.

§ 9. Preisermässigungen sowie Entschädigungen irgend welcher Art dürfen bei der Regulierung nur dann verrechnet werden, wenn zur Zeit der Entstehung der Differenz die Bewilligung des Nachlasses gebucht und seitens des Verbandsmitgliedes dem Abnehmer schriftlich bestätigt worden ist.

§ 10. In Kommission darf Ware nicht gegeben werden.

Agenten dürfen keine Propregeschäfte machen. Optionen dürfen nicht gewährt werden.

§ 11. Der Verkäufer ist verpflichtet, Verstösse der Kundschaft jeder Art gegen obige Bestimmungen sofort zu monieren und den Kunden zur satzungsgemässen Erledigung aufzufordern. Das Verbandsmitglied muss, wenn weder ein Widerspruch seitens des Kunden noch Zahlung erfolgt, die aus den Verstössen entstehenden Differenzen spätestens vierteljährlich am Schlusse jedes Quartals dem Vertrauensmann mitteilen. Erfolgt alsdann auf Aufforderung des Vertrauensmannes die Regulierung der Differenz nicht binnen einer Woche, so ist der Verkäufer verpflichtet, seine Ansprüche dem Vertrauensmann behufs Geltendmachung beim Schiedsgericht abzutreten.

§ 12. Berechtigte Retouren von bestellten Waren dürfen nur dann angenommen werden, wenn die Retouren bei den Artikeln, die laut § 8 Mustervergütung in Metragenform geniessen, spätestens 14 Tage bei den übrigen Artikeln, die laut § 8 prozentuale Mustervergütung geniessen, spätestens zehn Tage nach Empfang der Ware vom Käufer dem Verkäufer zur Verfügung gestellt worden ist; der Tag des Empfanges der Ware gilt als erster Tag dieser Frist.

Als berechtigte Retouren gelten nur solche Waren, die wesentliche Mängel aufweisen, falsch oder zuviel geliefert worden sind. Nach Ablauf der obengenannten Fristen ist die Annahme von Retouren unter allen Umständen unzulässig. Dem Käufer steht es jedoch frei, auch dann noch in Fällen, in denen es sich seiner Ansicht nach um nicht sichtbare Fehler im Sinne des § 377 H.-G.-B. handelt, die Entscheidung des Schiedsgerichtes anzurufen.

§ 13. Alle Streitigkeiten, welche sich aus dem Geschäftsverkehre ergeben, unterliegen unter Ausschluss des ordentlichen Gerichtes und mit Ausnahme reiner Kauf- und Warenklagen der Entscheidung des Schiedsgerichtes des Verbandes nach Massgabe der Schiedsgerichtsordnung.

Die Verbandsmitglieder sind verpflichtet, an diejenigen Abnehmer nicht zu liefern, die im Streitfalle sich weigern, die Zuständigkeit und Entscheidungen des Schiedsgerichtes anzuerkennen.

§ 14. Die vorstehenden Bedingungen treten mit der neuen Sommersaison in Kraft. Nachorders auf laufende Wintersachen sollen noch zu den alten Bedingungen ausgeführt werden. Für Artikel, die keinen Saisoncharakter haben, gelten die Bestimmun-

gen mit Wirksamkeit vom 1. Oktober 1912 ab.

Soweit Abmachungen, die vor dem 25. März 1912 getroffen waren, gegen die neuen Verbandsbedingungen verstossen, ist von diesen Abschlüssen dem Vorstande Kenntnis zu geben. Die anwesenden und neu hinzutretenden Mitglieder verpflichten sich, etwaigen Annullierungen dieser Bestimmungen die von seiten des Vorstandes vorgenommen werden, sich zu fügen.

Verband sächsisch-thüringischer Webereien.

Die am 25. Juni abgehaltene Hauptversammlung des Verbandes beschloss eine allgemeine 5 prozentige Erhöhung der bisherigen Verkaufspreise ihrer Erzeugnisse.

Nahrungs- und Genußmittel-Industrie.

Hefesyndikat.

Interessante Betrachtungen stellt die Handelskammer Flensburg über das Hefesyndikat an: es scheine in seinem Bestande gesichert zu sein. Dann heisst es weiter: „Dennoch sieht man der Zukunft mit einer gewissen Besorgnis entgegen. Denn die bei fast allen Syndikaten zu beobachtende Taktik der Grossbetriebe macht sich auch innerhalb dieses Gewerbes bemerkbar. Die vom Syndikat jedem Betrieb zugewiesenen Produktionsrechte werden besonders von grossen Aktiengesellschaften angekauft, die den kleinen und mittleren Betrieben gegenüber die Hefe weit billiger herstellen können. Der Kleinbetrieb geht entweder nur zur Spiritusgewinnung über oder wird still gelegt. Hierdurch erhalten die Grossbetriebe eine grosse Macht, die für die kleinen und mittleren Betriebe jetzt und besonders im Falle einer Auflösung des Syndikats eine ernste Gefahr bedeuten."

Industrie der Fette und Öle.

Parfümerieindustrie und Spirituszentrale.

Die am 21. und 22. Juni in Köln tagende Haupt-Versammlung des Verbandes Deutscher Parfümeriefabrikanten, gab einmütig der Überzeugung Ausdruck, dass die durch die deutsche Branntweinsteuer - Gesetzgebung geschaffene Machtstellung der Spirituszentrale die erst durch rastlose Arbeit und grosse Opfer möglich gewordene Konkurrenzfähigkeit der deutschen Parfümerie-Industrie gegenüber dem Auslande auf das äusserste gefährde. Unter dem Privatmonopole der Spiritus-Zentrale hat der Grundpreis für Spiritus in Deutschland gegenwärtig eine solche Höhe erreicht, dass die ausländische Parfümerie - Industrie mit einem um 40 Mk. pro Hektoliter billigeren Rohmaterial arbeiten kann. Bei Fortdauer derartiger Unterschiede würde die deutsche Parfümerie-Industrie gezwungen sein, die für den Export notwendige Fabrikation ins Ausland zu verlegen. Die Versammlung sprach die bestimmte Erwartung aus, dass dieser vom Standpunkt der nationalen Interessen aus schwer bedauerliche Notwendigkeit durch geeignete Massnahmen der Reichsregierung, insbesondere auch durch weitestes Entgegenkommen auf dem Gebiete der Ausführungs-Bestimmungen zum neuen Branntweinsteuergesetz vorgebeugt werden möge.

Holzindustrie.

Preiskartell der rheinischen Holzindustriellen.

Der Verein der Holzindustriellen in Rheinland - Westfalen erhöhte den Preis für Bauhölzer über 9 m um mindestens Mk. 1,— für jeden angefangenen Meter. Weiter wurde beschlossen, den Unterschied zwischen voll- und scharfkantig, statt wie bisher mit Mk. 3, mit Mk. 4 pro m zu berechnen.

Leder-Industrie.

Preiskartell der thüringischen Ripslederfabrikanten.

Die Lederfabrikanten zu Neustadt (Orla) haben beschlossen, die Preise für Gewichtsware um 10 Pfg. und die Massware um 5 Pfg. den Quadratfuss zu erhöhen. Die höheren Preise sollen sofort in Kraft treten. Es wird dabei betont, dass mit diesen Mehrforderungen einen Ausgleich des Preismissverhältnisses noch immer nicht herbeigeführt sei.

Preiskartell der thüringischen und sächsischen Lederfabrikanten.

Der in Gera tagende Verband thüringischer und sächsischer Lederfabrikanten beschloss, angesichts der schwierigen Lage der Lederindustrie, die Preise für Ober- und Unterleder sofort um mindestens 5% zu erhöhen. Eine weitere Erhöhung wurde für den Herbst in Aussicht gestellt.

Papierindustrie.

Syndikat der deutschen Papierhülsenfabrikanten.

Wir erhalten folgende, vom 1. Juli cr. datierte Mitteilung: „Veranlasst durch die ungünstige Lage der Papierhülsen-Industrie haben die nachstehend genannten Firmen sich zu einem gemeinschaftlichen Verkaufe ihrer Papierhülsen vereinigt und zu diesem Behufe die Papierhülsen-Verkaufs-Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Leipzig gegründet. Sämtliche abgeschlossenen Lieferungsverträge übernimmt vorgenannte Firma. Der neugegründeten Vereinigung gehören an:

Emil Adolff, Reutlingen; R. N. Aubele, Augsburg; Emil Bernauer, Schopfheim-Wiesenthal; E. Doldt-Tempé, Ingersheim; A. Dörner, Rheydt; August Dörner, Rheydt; Gebrüder Dörner, München-Gladbach; Wilhelm Eger, Winnenden; Ww. Chr. Friedrichs, München-Gladbach; B. Geiger fils, Ingersheim; L. Hess, Freiburg; F. W. Odenthal, Lennep; M. Pam & Co., Habelschwerdt; Papierhülsenfabrik m. b. H., Eupen; Papierhülsenfabrik Göppingen, A. Weihmüller & Co., Göppingen; Papier- und Holzbearbeitungs-Gesellschaft m. b. H., Lingen a. E., J. Reinhardt, Reichenbach i. V.; Rugendas & Cie., Augsburg; Franz Sauer, Zell-Wiesenthal; M. Schaffhauser, Sennheim; Ferd. Schaller Nachf., Oberursel; Robert Winckler, Chemnitz; Württembergische Papierlackwaren-Fabrik J. Lumpp, Tübingen.“

In einem von der neugegründeten Papierhülsen - Verkaufs - Gesellschaft mit beschränkter Haftung Leipzig soeben versandten Rundschreiben heisst es u. a. wie folgt:

„Durch diese Vereinigung sind wir in der Lage, in kürzester Frist jedes gewünschte Quantum zu liefern und bieten unserer verehrten Kundschaft besonders in den Fällen eine grosse Sicherheit, in denen die liefernde Hülsenfabrik durch Betriebsstörungen irgendwelcher Art an der Ausführung ihrer Aufträge behindert sein sollte.

Alle Verkaufsbestätigungen und Rechnungen werden durch unsere Hände gehen.

Ebenso bitten wir höflichst, alle Zahlungen an uns gehen zu lassen.“

Zum Geschäftsführer der Papierhülsen-Verkaufs - Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Leipzig ist Herr Oscar Grübel ernannt worden, mit dem Rechte, die Firma allein zu zeichnen, während Herrn Richard Oex Einzelprokura erteilt worden ist.

Linoleumindustrie.

Die Kartellierung der Linoleumindustrie.

Hierüber schreibt die „Bauwelt - Berlin“ vom 23. Mai:

Wenn jemand einen grösseren Posten Linoleum öffentlich ausschreibt, so wird er nach Eingang der Offerten erstaunt sein, dass alle Submittenten den gleichen Preis von ihm verlangen. Er wird geneigt sein, an eine geheime Besprechung zwischen den Bewerbern zu glauben, da er sich die völlige Gleichheit der Forderungen nicht anders erklären kann. In Wirklichkeit sind Besprechungen zwischen den Händlern oder Fabrikanten vorangegangen, aber nicht geheime und nicht solche, die sich auf den individuellen Fall beziehen. Es sind vielmehr die Verhandlungen, die zu dem Abschluss der Konventionen geführt haben.

Günstige Bedingungen für die Verbandsbildung.

Die Linoleum-Industrie ist durch eine Anzahl von Konventionen gut geregelt. Es gibt keine Outsider unter den Fabrikanten, keine Preis - Unterbietungen und auch keine Nervosität vor dem Ablauf des Verbandes. Zwei für die Linoleum - Industrie natürliche Faktoren haben die Verbandsbildung gefördert. Einmal die Tatsache, dass eine einzelne Fabrik schon einen relativ hohen Anteil des gesamten, für den Inland-Absatz und den Export in Betracht kommenden Bedarfs zu decken imstande ist. Es konnte deshalb nur eine absolut geringe Anzahl von Fabriken entstehen. Ein paar Herren aber

verständigen sich schneller als eine vielköpfige Versammlung von Interessenten. Es existieren in Deutschland folgende sieben Fabriken: Die Bremer Linoleum-Fabrik (Schlüsselmarke), Delmenhorster Linoleum (Ankermarke), Deutsche Linoleumfabrik Hansa in Delmenhorst, Deutsche Linoleum- und Wachstuch-Kompagnie, Neukölln, mit einer Zweigfabrik in Eberswalde, Linoleum-Werke Maximiliansau in der Pfalz, die Rheinischen Linoleum-Werke in Bedburg bei Köln und endlich die Germania-Linoleum-Werke in Dietigheim bei Stuttgart. Eine achte Fabrik, die Continentale Linoleum-Company Berlin, ist kürzlich gegründet worden. Es werden jedoch nahezu zwei Jahre vergehen, ehe ihre Fabrik in Heiligensee fertig für die Produktion sein wird. Diese sieben Werke haben sich zum Verband der Deutschen Linoleum-Fabriken zusammengeschlossen. Zweck des Verbandes ist es, die Verkaufspreise und Rabattsätze für Lieferung Fabrik an Händler, oder Grossist an Händler, festzusetzen. Dass dies möglich ist, wird dem zweiten der oben für die Linoleum-Industrie als günstig erkannten Faktoren verdankt. Alle sieben Fabriken erzeugen nämlich nur eine einzige Qualität. Der Wert des Fabrikats richtet sich in der Hauptsache nach der Stärke. Wenn wir in den Auslagen einer Linoleum-Handlung die verschiedenartigsten Muster gute und schlechte, sehen, so bedingen diese Äusserlichkeiten keinen Preis-Unterschied im Grosshandel. Selbst, wenn das Muster von einem ersten Künstler entworfen und dafür ein Honorar von 30, 50, im Höchstfalle 100 Mark gezahlt worden ist, so spielt das bei der „grossen Auflage", bei den Tausenden von Metern, die mit dem gleichen Muster bedeckt werden, natürlich gar keine Rolle. Der Verband war so in der Lage, Listenpreise festzusetzen, die zu beachten keinerlei Schwierigkeit macht. Eine Kontingentierung der Produktion findet nicht statt. Ungefähr das gleiche Ergebnis wird jedoch erreicht durch einen Kundenschutz, der jeder Fabrik einen prozentualen Anteil am Umsatz gewährleistet. Der Verbandsvertrag läuft Ende des Jahres ab. Es wird nicht daran gezweifelt, dass, wenn die Herren Fabrikanten in der friedlichen Stimmung nach dem Genuss ihres Sommerurlaubs zusammenkommen, die Verlängerung ohne weiteres gelingen wird.

Vielheit der Händler-Verbände.

Ein grosser Teil der Linoleum - Händler hat sich gleichfalls zu Verbänden zusammengeschlossen. Es gibt 27 derartiger Händler-Vereinigungen, von denen vorläufig jedoch etwa nur 10 eine wirkliche Bedeutung haben. Sobald in einer Stadt sich eine solche Händler-Vereinigung gebildet hat, so wird sie durch den Verband geschützt. Der Verband verlangt dann von allen Händlern, dass die Bestimmungen der Vereinigung zu respektieren sind.

Zentralisations-Bestrebungen.

In diesem Jahre hat nun eine lebhafte Agitation mit dem Ziel eines Zusammenschlusses der vielen Händler-Vereinigungen eingesetzt. Vor etwa vier Wochen ist in Kassel der Verband der deutschen Linoleum-Händler - Vereinigungen mit Sitz in Leipzig gegründet worden, der sofort mit dem Verband der Tapeten-, Linoleum- und Möbelstoff-Händler Deutschlands mit dem Sitz gleichfalls in Leipzig Beziehungen angeknüpft hat. Die Tatsache dieser Gründung ist ein Beweis dafür, dass man in den Händlerkreisen mit dem bestehenden Zustand nicht ganz zufrieden war. Das lag an der meist nur ganz lokalen Bedeutung der einzelnen Händler-Vereine, deren Wirksamkeit sich meist über den Bezirk einer Grossstadt ausdehnte. Bei eng benachbarten Städten, wie zum Beispiel Frankfurt und Wiesbaden, gab es dann Grenzstreitigkeiten und Preis - Unterbietungen, namentlich auch dann, wenn die Vereinigungen noch nicht durch den Fabrikanten-Verband geschützt waren. Dazu ist nämlich die Zustimmung sämtlicher Linoleum-Fabriken notwendig. Wenngleich für den Kenner sämtliche Linoleum-Fabrikate, wie oben gesagt, vollständig gleichwertig sind, so gibt es doch viele Verbraucher, die auf eine ganz bestimmte Marke schwören. Es ist erklärlich, dass der Händler einer anderen Marke dann durch niedrigere Preise ins Geschäft zu kommen sucht.

Diese, das Geschäft immerhin etwas störenden Zustände sollen nun durch den ganz Deutschland umfassenden Händler-Verband gebessert werden. Der neue Ver-

band setzt sich als Ziel, möglichst für jeden Bezirk einen Händlerverein ins Leben zu rufen, der an den für ganz Deutschland festgesetzten Einheitspreis gebunden ist. Merkwürdigerweise ist man in Fabrikantenkreisen mit diesem Vorgehen nicht ganz einverstanden. Es herrscht dort etwas Gereiztheit gegen die Träger der neuen Bestrebung, die aber wohl verschwinden wird, wenn das Werk der Händler einmal vollendet ist."

Chemische Industrie.

Wirtschaftliche Vereinigung deutscher Gaswerke in Köln.

Wenn auch am Schluss des am 31. März d. J. beendeten Geschäftsjahres von einer wirklichen Festigkeit des Markts für Brennstoffe gesprochen werden konnte, so würde nach dem Bericht der Vereinigung, laut K. Z. vom 13. Juni, eine solche für Gaskoks nicht erreicht worden sein, wenn nicht der kurze, aber strenge Winter die Bestände vollkommen aufgezehrt hätte. Von besonderer Bedeutung war die Verständigung des Rheinisch - Westfälischen Kohlen - Syndikats mit seinen Outsidern und den fiskalischen Zechen. Auch die teilweise Erneuerung des Stahlwerksverbandes trug zur Befestigung bei. Es bestehe aber die Gefahr, dass Neugründungen und Betriebserweiterungen bald eine Übererzeugung herbeiführen, die bei Verteuerung des Geldstandes der Konjunktur rasch ein Ende machen würde. Die Preiserhöhungen des Kohlen-Syndikats und der Zechen in den andern Bergbaugebieten ermöglichten auch der Vereinigung eine Steigerung der Preise. Der Bericht meint, dass sich die Vereinigung darin einer besonderen Mässigung befleissigt habe, obwohl die Marktlage eine stärkere Erhöhung zugelassen hätte. Der Absatz in Gaskoks betrug 401 282 t (i. V. 295 809 t), die Zahl der Mitglieder der Vereinigung hat beträchtlich zugenommen, auch seien gute Aussichten vorhanden, dass sich allmählich die überwiegende Mehrzahl der deutschen Gaswerke anschliesse, um durch gemeinsamen Verkauf der Nebenerzeugnisse die Wirtschaftlichkeit ihrer Betriebe zu erhöhen. Bereits für 70 noch nicht beigetretene deutsche Gaswerke besorgt die Vereinigung den Verkauf der Nebenerzeugnisse. Im vergangenen Jahre wurde eine Zweigniederlassung in Berlin errichtet, die sich in guter Entwicklung befindet. Ferner wurden im Verkaufsgebiet der Berliner Zweigniederlassung die in Frage kommenden Grosshändler zu einer Gaskoks - Vertriebsgesellschaft vereinigt. Es werde ferner voraussichtlich notwendig sein, im Falle des Beitritts aller an der Ost- und Nordsee gelegenen Gaswerke an einem geeigneten Platze eine Ausfuhrniederlassung zu errichten. Die Vereinigung hat mit den belgischen und französischen Gaskoks - Syndikaten Verträge abgeschlossen, wodurch eine Regelung der Ausfuhr und Einfuhr von und nach Deutschland erzielt wurde. Damit ist insbesondere auch der Wettbewerb des Pariser Gaskoks in Deutschland beseitigt. Der Schutz des Ortsabsatzes wurde nachdrücklich durchgeführt. Der Bericht verbreitet sich weiter über die Lage am Kohlenmarkt und folgert seltsamerweise aus den Ziffern der deutschen Steinkohlenerzeugung sowie der Einfuhr und Ausfuhr an Steinkohlen eine „Überproduktion", während es sich in Wirklichkeit nur um einen Überschuss der inländischen Förderung über den inländischen Verbrauch handelt, ward also die für unsere Handelsbilanz ausserordentlich wichtige Tatsache bedeutet, dass der deutsche Steinkohlenbergbau zu einem erheblichen Teil für die Ausfuhr arbeitet. Für das Kohlen-Syndikat rechnet der Bericht, wenn auch erst für die letzte Stunde, mit einer Erneuerung, hält dagegen die Verlängerung des Mitteldeutschen Braunkohlen - Syndikats und des Rheinischen Braunkohlenbrikettvereins für ungleich schwieriger. Ausser Gaskoks wurden noch abgesetzt 25 110 t (18 155 t) Ammoniak im Werte von 1 315 841 Mk. (1 296 944 Mk.), 1245 t (1157) Graphit im Werte von 68 149 Mk. (58 493 Mk.) 69 478 t (71 791 t) Gasteer im Werte von 1 597 545 Mk. (1 589 283 Mk.) und 5091 t (5676 t) ausgebrauchte Gasreinigungsmasse im Werte von 68 466 Mk. (59 139 Mk.) Für das kommende Jahr hat die Vereinigung erheblich grössere Mengen zu verkaufen, und zwar an Teer etwa 90 000 t und an Ammoniakerzeugnissen 34 000 t. Rund 90% aller Gesellschaften verkaufen heute durch

die Vereinigung, ebenso eine ganze Reihe aussenstehender Werke. Die Zahl der Mitglieder der Vereinigung beträgt 308, mit einer Anzahl weiterer Gaswerke schweben Beitrittsverhandlungen. Der Zutritt der zahlreichen neuen Werke erfordert eine Kapitalerhöhung und eine Änderung der Satzungen. Darin wird u. a. eine andere Zusammensetzung des Beirats in Aussicht genommen, um eine ausreichende Vertretung der nord-, mittel- und ostdeutschen Interessen zu ermöglichen.

Preiskonvention der Zündholzindustrie.

Nachdem das Zündholzsyndikat nach ganz kurzem Bestehen wieder eingegangen, haben die Bestrebungen einen notwendigen Zusammenschluss für Preisaufbesserung zu erzielen, jetzt zu einer Preiskonvention geführt.

Die am 1. Juli abgehaltenen Verhandlungen, an denen zahlreiche Fabrikanten teilnahmen, haben zu einer festen Preisvereinbarung geführt. Die anwesenden Vertreter der Fabriken beschlossen nach langen Beratungen, den in der Sitzung vom Anfang vorigen Monats in Aussicht genommenen Preiserhöhungen zuzustimmen; im übrigen wurden Vereinbarungen bezüglich einer Einschränkung der Fabrikation getroffen, um für die neuen Preise eine solide Grundlage zu schaffen. Bei der Preiserhöhung handelt es sich um einen Aufschlag von 1 Pfg. pro Paket. Besonders hervorzuheben ist dabei, dass die Detailpreise eine Erhöhung nicht erfahren. Der Detaillist hat nach wie vor 25 Pfg. zu zahlen — nur einzelne ganz kleine Bezieher zahlen etwa 25½ Pfg. — der bisherige Ladenpreis von 30 Pfg. Maximum bleibt bestehen. Der Grundpreis pro Kiste beträgt 245 Mark.

Die auf engeren Zusammenschluss der Werke gerichteten Bestrebungen haben, wie wir hören, zu einem Resultat nicht geführt.

Versicherungswesen.

Vereinigung der in Deutschland arbeitenden Privat - Feuerversicherungs - Gesellschaften.

Wie die Vereinigung, laut K. Z. vom 15. Juni berichtet, gehört das Jahr 1911 nach Zahl und Umfang der Brandschäden zu den verlustreichsten, die je in Deutschland zu verzeichnen waren. Die vorausgegangenen günstigen Jahre und die auf Erhöhung der Feuersicherheit sowie Erhaltung eines angemessenen Prämienstandes gerichteten Massnahmen der Vereinigung während ihres zwölfjährigen Bestehens haben den deutschen Feuerversicherungsbetrieb indes auf eine so gesunde Grundlage gestellt, dass die geldliche Sicherheit der Gesellschaften keinerlei Einbusse erfuhr. Dagegen hegt die Vereinigung ernste Bedenken wegen der künftigen Gestaltung der Verhältnisse. Die aussergewöhnlich lange — etwa von 1904 bis 1910 andauernde Zeit nasser Sommer und milder Winter und demgemäss geringer Schadenhäufigkeit und guter Geschäftsergebnisse der Feuer - Versicherungs - Gesellschaften hatte zur Folge, dass einerseits, trotz Kartell, die Prämien, namentlich für die einfachen Gefahrenklassen eine stetig fallende Bewegung aufwiesen und anderseits die erhöhte Rentabilität den Unternehmungsgeist zur Betätigung anreizte. Bestehende Gesellschaften dehnten ihren Betrieb aus und neue Feuer - Versicherungs - Unternehmungen entstanden. Diese aus jener günstigen Zeit erklärliche Entwicklung übersteigt das wirtschaftliche Bedürfnis. Der verschärfte Wettkampf führt nicht nur zu einem weitern Prämiendruck, sondern auch zu einer starken Vermehrung der Unkosten. Nimmt der Schadenverlauf einen fernern ungünstigen Fortgang — und das Jahr 1912 hat namentlich in der Industrie wieder mit sehr bedeutenden Schäden eingesetzt — so ist bei dem jetzigen Stand der Prämien und Unkosten keine Möglichkeit zur Auffüllung der in Anspruch genommenen Rücklagen oder gar zur Schaffung neuer Rücklagen gegeben. Die Gesellschaften gehen deshalb voraussichtlich schwierigen Zeiten entgegen. Soweit sie in der Vereinigung zusammengeschlossen sind, werden sie das ihrige zur Erhaltung einer rationellen Geschäftspolitik tun.

Die Lehren des Brandjahres 1911 weisen vor allem dahin, die Prämienhöhe nicht noch weiter sinken zu lassen und die in manchen Kreisen der Versicherungsnehmer anzutreffende Gleichgültigkeit gegen Feuerverhütungsmassregeln zu überwinden. Die Verbesserungen der Löscheinrichtungen und der

Wasserversorgung vermögen nicht gleichen Schritt zu halten mit der Zunahme der Feuersgefahr, sonst wären die ausserordentlich zahlreichen und grossen Brände des Vorjahres nicht eingetreten. Die Vereinigung wird deshalb den der Feuerverhütung dienenden Einrichtungen die grösste Aufmerksamkeit zuwenden. In der gleichen Richtung bewegen sich auch die Bestrebungen der einzelstaatlichen Regierungen.

Schiffahrt.

Organisation der Rheinschiffahrt.

In den letzten Tagen, schreibt die K. Z. vom 18. Juni, haben die Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft in Köln, die Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft und die Mannheimer Lagerhaus-Gesellschaft, beide in Mannheim, ihre Rechnungsabschlüsse für das Geschäftsjahr 1911 bekanntgegeben und zugleich angekündigt, dass ihre bevorstehenden Aktionärversammlungen über verschiedene Verträge Beschluss zu fassen haben, die auf die Herbeiführung einer engen Betriebs- und Interessengemeinschaft der drei genannten Gesellschaften hinzielen. Es ist deshalb daran zu erinnern, dass schon seit einer Reihe von Jahren enge Beziehungen zwischen diesen Gesellschaften bestehen, die nunmehr eine neue Form erhalten sollen. Wie bekannt, hat die Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft schon im Verlauf ihrer frühern Entwicklung auf eine engere Zusammenfassung der an der Rheinschiffahrt beteiligten Unternehmungen in der Weise hingewirkt, dass sie seit dem Jahre 1904 eine Anzahl von Reedereien in sich aufgenommen hat. Ein weiteres Fortschreiten auf diesem Wege bedeutete es dann, dass die ihr nahestehende Kölner Gruppe zu Ende des Jahres 1909 die Mehrheit der Aktien der Mannheimer Lagerhaus-Gesellschaft und im Jahre 1910 die Mehrheit der Aktien der Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft erwarb. So lagen die Dinge, als im vergangenen Jahr der preussische Bergfiskus mit der Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft einen Vertrag abschloss, durch den ihr auf die Dauer von sieben Jahren die Beförderung der auf den Wasserweg angewiesenen Kohlenförderung der fiskalischen Ruhrzechen übertragen wurde. Der Fiskus ging aber noch einen bedeutsamen Schritt weiter, indem er von der erwähnten Gruppe 1751 Aktien der Rhein- und Seeschiffahrts-Gesellschaft, also eine Aktie mehr als die Hälfte ihres Aktienkapitals zum Nennwert erwarb und mit diesem Erwerb mit einem Schlage Einfluss sowohl auf das Kölner wie auch auf die beiden Mannheimer Unternehmungen gewann. In der Begründung des hierzu dem preussischen Landtag unterbreiteten Gesetzentwurfs wurde darauf verwiesen, dass die staatlichen Bergwerke des Ruhrbezirks für einen erheblichen Teil ihrer Förderung auf den Absatz nach Süddeutschland angewiesen sind. Es sollen deshalb künftighin die nach Süddeutschland abzusetzenden Kohlen der fiskalischen Ruhrzechen nicht mehr ab Bergwerk, sondern ab Oberrhein verkauft werden. Zu diesem Zweck ist in Rheinau bei Mannheim ein günstig gelegener Kohlenlagerplatz erworben worden. Ausserdem ist am Rhein-Herne-Kanal bei Bottrop der Bau eines mit den Staatsgruben in Verbindung stehenden fiskalischen Hafens in Angriff genommen. Während aber ursprünglich in Aussicht genommen war, dass der Fiskus nur die Mehrheit der Aktien der Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft erwerben und durch diese mittelbar seinen Einfluss auf die beiden Mannheimer Gesellschaften geltend machen sollte, wurde dieser Plan späterhin dahin abgeändert, dass auch 1801 Aktien der Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft in den Besitz des Fiskus übergingen. Dieser ist also heute Grossaktionär sowohl der letztgenannten Gesellschaft wie der Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft in Köln und hat durch Vermittlung der letztern bestimmenden Einfluss auf die Mannheimer Lagerhausgesellschaft und zugleich auf die Rhein- und Seespeditionsgesellschaft m. b. H. Die Gruppe dieser Unternehmungen verfügt über 28 Schleppdampfer, 146 Schleppkähne und 19 Eilgüterdampfer, ist also imstande, auch den weitestgehenden Anforderungen im Rhein-Seeschiffsverkehr entsprechen zu können. Von Bedeutung für die Stellung dieser Gruppe in der Rheinschiffahrt sowohl wie auch innerhalb der rheinisch-westfälischen

Industrie ist ferner der Umstand, dass auch die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-Aktiengesellschaft sowohl von den Aktien der Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft wie der Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft je etwas mehr als ¼ besitzt, so dass also reichlich ³/₄ der Aktien dieser Unternehmungen in den Händen der beiden Grossaktionäre, preussischer Bergfiskus und Deutsch-Luxemburg, sind nur knapp ¼ sich in privaten Händen befindet. Es liegt nahe, aus dieser Besitzverteilung den Schluss zu ziehen, dass auch Deutsch-Luxemburg auf ein enges Zusammenarbeiten mit den drei Schiffahrtsunternehmungen besondern Wert legt, bestand doch sogar bei Deutsch-Luxemburg ursprünglich die Absicht, sich hier dieselbe Stellung zu sichern, die nunmehr der Fiskus durch seinen Aktienbesitz errungen hat. Selbstverständlich wird auch Deutsch-Luxemburg in der Lage sein, den drei Gesellschaften beträchtliche Gütermengen zur Beförderung zuzuführen.

Für die künftige Tätigkeit der genannten Unternehmungen in der Rheinschiffahrt ist naturgemäss die Frage, wie ihr Zusammenarbeiten geregelt werden soll, von entscheidender Bedeutung. Wie wir erfahren, ist das in der Weise beabsichtigt, dass die drei Gesellschaften durch einen Vertrag auf die Dauer von 30 Jahren mit Rückwirkung vom 1. Januar 1912 in einer die gegenseitigen Interessen fördernden Gemeinschaft zusammenarbeiten sollen, unter Aufrechterhaltung ihrer seitherigen Selbständigkeit. Beabsichtigt ist dabei die Erzielung einer möglichst vorteilhaften Ausnützung der Betriebseinrichtungen der Gesellschaften und eine zweckentsprechende Arbeitsteilung. Die Interessengemeinschaft soll in der Weise herbeigeführt werden, dass am Ende eines jeden Geschäftsjahres von jeder Gesellschaft das Betriebsergebnis festgestellt wird, das sie erzielt hat. Unter „Betriebsergebnis“ werden die gesamten Einnahmen abzüglich aller Ausgaben, einschliesslich Anleihe- und Bankzinsen sowie vertraglich oder satzungsmässig gewährleisteter Mindestgewinnanteile an Aufsichtsrat, Vorstand und Beamte verstanden. Der so ermittelte Ueberschuss wird für die drei Gesellschaften zusammengeworfen und dergestalt verteilt, dass für Abschreibungen auf die Vermögenswerte der drei Gesellschaften überwiesen werden: an die Mannheimer Lagerhaus - Gesellschaft 170 000 Mk., an die Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft 120 000 Mk. und an die Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft 140 000 Mk. Für nach dem 1. Januar 1912 zugegangene oder zugehende neue Werte sind, sofern und insoweit sie nicht einen Ersatz bestehender Werte darstellen, auf den jeweiligen Buchwert jährlich nach ganz bestimmten Sätzen berechnete Abschreibungen festgesetzt, die den angeführten Abschreibungsbeträgen hinzuzurechnen sind. Der danach etwa verbleibende Ueberschuss wird in der Weise an die drei Gesellschaften verteilt, dass bei einer gleichen Dividende der drei Gesellschaften noch die über die gewährleisteten Mindestsätze hinausgehenden Gewinnanteile bestritten werden können. Nach Berechnung einer Dividende bis zu 5% für alle drei Gesellschaften nehmen dann an dem etwa noch vorhandenen Rest die drei Gesellschaften nach Massgabe ihres Aktienkapitals, und zwar bei der Mannheimer Lagerhausgesellschaft von 2,4 Millionen Mark mit 24/77, bei der Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft von 1,8 Millionen Mark mit 18/77, bei der Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft 3,5 Millionen Mark mit 35/77 teil. Die auf der Grundlage dieses Verhältnisses überwiesenen Beträge stehen zur freien Verfügung der drei Gesellschaften, wobei jedoch die einzelnen Gesellschaften tunlichst von diesen Beträgen zu verwenden haben; die Hälfte zu Abschreibungen unter Anlehnung an die vereinbarten Abschreibungsprozentsätze, sowie zu Rückstellungen sonstiger Art, und die andere Hälfte zur Auskehrung von Mehrdividenden, die bei sämtlichen Gesellschaften tunlichst gleich hoch zu bemessen sind. Sollten eine oder mehrere der vertragschliessenden Gesellschaften ihr Aktienkapital erhöhen, so werden die Erhöhungen den vorstehend angegebenen Kapitalien zugerechnet und die Teilungssätze entsprechend geändert. Reichen die erzielten Ueberschüsse zur Deckung der vorgesehenen Abschreibungen nicht aus, so sind die fehlenden Beträge aus den Ueber-

schüssen späterer Jahre vorweg zu decken. Voraussetzung für den Abschluss dieses Vertrags und für das darin vorgesehene Verteilungsverhältnis der Gewinne ist die Herabsetzung des Aktienkapitals der Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft von 3 600 000 Mk. auf 1 800 000 Mk. und die Verwendung dadurch buchmässig freiwerdenden Betrags zu Abschreibungen auf ihre Vermögenswerte sowie zur Schaffung eines gemeinsamen Versicherungsbestandes, der zur Selbstversicherung der Flussfahrzeuge der drei Gesellschaften nach noch zu vereinbarenden besondern Bedingungen dienen soll. Neben diesem die drei Gesellschaften erfassenden Vertrag ist noch ein besonderer Vertrag zwischen der Mannheimer Lagerhausgesellschaft und der Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft vorgesehen, wonach die Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft für ihre Rechnung der Lagerhausgesellschaft die Verwaltung ihres gesamten Vermögens ohne jede Ausnahme überträgt. Die Lagerhausgesellschaft ist innerhalb der Grenzen des Gesetzes und der Satzung der Mannheimer Dampfschleppschiffahrtsgesellschaft in der Verwaltung des gesamten Betriebs und des Geschäftsvermögens der letztern unbeschränkt, jedoch verpflichtet, die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes bei der Verwaltung fremder Vermögenswerte zu beobachten. Zum Verkauf von ganzen Anlagen, die für den Betrieb notwendig sind, oder einen wesentlichen Bestandteil desselben ausmachen, bedarf die Lagerhausgesellschaft des Einverständnisses der Mannheimer Dampfschleppschiffahrt. Sie schießt letzterer die für die Neuanschaffungen etwa erforderlichen Beträge vor, jedoch dürfen die von der Lagerhausgesellschaft vorgeschossenen Beträge ohne Zustimmung des Aufsichtsrats der Dampfschleppschiffahrt die Summe von 1 000 000 Mk nicht überschreiten. Auch dieser Vertrag wird auf die Dauer von 30 Jahren mit Wirkung vom 1. Januar 1912 abgeschlossen. Die Lagerhausgesellschaft hat dabei das Angebot gemacht, mit Ablauf der Vertragsdauer das gesamte Vermögen der Schleppschiffahrt zu übernehmen, und zwar zu dem bilanzmässigen Wert des letzten genehmigten Jahresabschlusses. Will die Schleppschiffahrts-Gesellschaft dieses Angebot annehmen, so hat sie frühestens zwei Jahre und spätestens ein Jahr vor Ablauf des Vertrages die Annahme in rechtsverbindlicher Form zu erklären. Die Mannheimer Dampfschleppschiffahrt räumt anderseits der Lagerhausgesellschaft während der ganzen Vertragsdauer das Recht ein, jederzeit das Gesamtvermögen der Schleppschiffahrt gegen Zahlung des bilanzmässigen Betrags der Vermögenswerte abzüglich aller bilanzmässigen Verbindlichkeiten mit Ausnahme des Aktienkapitals, mindestens jedoch gegen Zahlung von 1 800 000 Mk.

Wie man sieht, ist einerseits durch diese Verträge und anderseits infolge des Umstandes, dass die Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft die Mehrheit der Aktien der Mannheimer Lagerhaus-A.-G. besitzt, eine einheitliche Verwaltung der drei Unternehmungen gewährleistet. Man hat auf diese Weise mit Hilfe der Interessengemeinschaftsverträge dasselbe erreicht, was in der Form einer förmlichen Verschmelzung vielleicht einfacher zu erzielen gewesen wäre. Dass man gleichwohl die Form der Verschmelzung nicht gewählt hat, sondern sich an das Beispiel der von andern Unternehmungen wie Rümelingen-St. Ingbert abgeschlossenen Gemeinschaftsverträge angelehnt hat, erklärt sich unschwer aus dem begreiflichen Bestreben, die ausserordentlich hohen Kosten, die vermöge unserer neuzeitlichen Steuer- und Stempelgesetzgebung mit der Durchführung von Verschmelzungen verbunden sind, zu vermeiden. Innerhalb der jetzt auf diese Weise sich zusammenschliessenden Gruppe ist dann wieder der preussische Bergfiskus vermöge seines obenerwähnten Aktienbesitzes imstande, seinen Einfluss geltend zu machen, und neben ihm wird wohl auch die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-Aktien-Gesellschaft den auf Grund ihres Aktienbesitzes ihr zustehenden Einfluss zur Geltung zu bringen versuchen. Es ist jedoch, wie bei frühern Gelegenheiten an dieser Stelle schon betont wurde, beabsichtigt, der Interessengemeinschaft der drei Gesellschaften ihren privatwirtschaftlichen Charakter streng zu wahren. Es kann also keinesfalls davon die Rede sein, dass es sich hier etwa um

einen staatlichen Betrieb in der Rheinschiffahrt handle, vielmehr wird sich der Fiskus jeden unmittelbaren Eingriffs in die Geschäftsführung und Verwaltung enthalten und lediglich, wie jeder andere private Aktionär, seine Interessen wahrnehmen. Für die Rheinschiffahrt selbst wird der Zusammenschluss der drei Gesellschaften hoffentlich die Folge haben, dass nicht nur am Frachtenmarkt mancherlei Misstände ausgemerzt werden, sondern auch die ganze Regelung des Verkehrs nach einheitlichern und grössern Gesichtspunkten als bisher erfolgen kann.

Eine sehr wichtige Wirkung hat dieser Zusammenschluss bekanntlich bereits insofern gehabt, als auch verschiedene andere Rheinschiffahrtsunternehmungen sich ebenfalls enger zusammengeschlossen haben. Es sind das die Rheinschiffahrts-Aktiengesellschaft vorm. Fendel und die Badische Aktiengesellschaft für Rheinschiffahrt und Seetransport, beide in Mannheim, und in ihrem Gefolge die Firma Theodor Fügen, Spedition und Schiffahrt in Ludwigshafen. Die Vereinigung der Interessen dieser Unternehmungen ist nach aussen hin durch die Rheinische Kreditbank in Mannheim, und zwar ebenfalls in der Weise erfolgt, dass diese Bank je eine Aktie mehr als die Hälfte des Aktienkapitals der beiden Gesellschaften erworben hat. Wie aber hinter der Kölner Gruppe der preussische Bergfiskus, so steht hinter der Rheinischen Kreditbank der Badische Staat. Er hat allerdings keinen Aktienbesitz erworben, sondern sich nur ein Optionsrecht ausbedungen, und zwar geht dieses Optionsrecht dahin, dass er die im Besitz der Rheinischen Kreditbank befindlichen Aktien der Rheinschiffahrts-Aktiengesellschaft vorm. Fendel zum Kurse von 135% und die Aktien der Badischen Aktiengesellschaft für Rheinschiffahrt und Seetransport zum Kurse von 108% erwerben kann. Ausserdem hat Baden sich geldlich an der Vereinigung nur insofern beteiligt, als der Rheinischen Kreditbank die für die Uebernahme der erwähnten Aktienbeträge beider Reedereien erforderlichen Summen aus der Badischen Amortisationskasse zum Zinssatz von 3½% vorgeschossen worden sind. Der Beweggrund für dieses Vorgehen Badens liegt offenbar in der Absicht, ebenfalls im Rheinschiffahrtsverkehr mitsprechen zu können, nachdem sich der preussische Fiskus durch Vermittlung der Kölner Gruppe eine so hervorragende Stellung auf diesem Gebiet gesichert hatte. Man darf indes wohl annehmen, dass der badische und der preussische Fiskus keineswegs etwa eine gegensätzliche Haltung beobachten, sondern im Gegenteil bei wichtigen Verkehrsfragen im Einverständnis miteinander vorgehen werden. Wie bekannt, beträgt das Aktienkapital der Rheinschiffahrts-Aktiengesellschaft vorm. Fendel 3 000 000 Mk. während die Badische Aktiengesellschaft für Rheinschiffahrt und Seetransport über ein Aktienkapital von 4 000 000 Mk. verfügt. Ausserdem hat das erstgenannte Unternehmen 1 286 500 Mk. und das letztgenannte 950 000 Mk. Schuldverschreibungen im Umlauf. Auch die Badische Gruppe besitzt also ein sehr bedeutendes wirtschaftliches Schwergewicht. Die Einheitlichkeit in der Geschäftsführung und Verwaltung dieser Gruppe ist dadurch sichergestellt, dass nach den in den Aktionärversammlungen vom Januar d. J. vorgenommenen Wahlen die beiderseitigen Aufsichtsräte aus denselben Persönlichkeiten zusammengesetzt sind. Auch der Inhaber der Ludwigshafener Speditionsfirma Theodor Fügen gehört der Verwaltung an. Ferner ist unter entsprechender Aenderung der Satzungen eine aus mehrern Mitgliedern bestehende sogenannte Geschäftskommission eingesetzt worden, welche beauftragt und ermächtigt ist, die Aufsichtsräte gegenüber den Vorständen beider Gesellschaften zu vertreten.

In den Beschlüssen, welche die Aktionäre der drei der Kölner Gruppe angehörenden Gesellschaften in den bevorstehenden Versammlungen nunmehr über die Interessengemeinschaftsverträge zu fassen haben, wird also allem Anschein nach ein neuer bedeutsamer Abschnitt in der Entwicklungsgeschichte unserer Rheinschiffahrt eingeleitet werden. Denn ist erst diese Gruppe zu einer geschlossenen Einheit zusammengeschweisst, so wird das, abgesehen von den wirtschaftlichen Vorteilen, die sich hieraus für die drei beteiligten Unternehmungen ergeben müssen, auf der andern Seite auch

einen festern Zusammenschluss der Mannheimer Gruppe und darüber hinaus wohl auch eine Verständigung zwischen beiden Lagern zur Folge haben. Inwieweit dadurch ausserdem noch die Organisation der abseits von beiden Gruppen stehenden Rheinschiffahrt beeinflusst werden wird, lässt sich naturgemäss im Augenblick nicht sagen. Man sollte indes annehmen, dass auch andere Unternehmungen Anschluss an die eine oder andere Stelle früher oder später suchen würden. Zu wünschen wäre jedenfalls, dass dies geschähe. Denn neben den beiden jetzt sich zusammenschliessenden grossen Gruppen sind noch sehr zahlreiche andere Unternehmungen in der Rheinschiffahrt tätig. Abgesehen vom Kohlenkontor, das die grossen Kohlenreedereien in sich vereinigt und ihnen die erste Stelle im Kohlenverkehr sichert, kommen dabei für den Stückgutverkehr noch eine ganze Anzahl von Grossunternehmern in Betracht. Vor allem aber sind es die Partikularschiffer, die eine sehr wichtige Rolle spielen und bisher einer zusammenfassenden Organisation noch entbehren. Wiederholt hat bereits die preussische Regierung die Anregung zu einer solchen Organisation in der Form eines Verfrachtungskontors gegeben, ohne dass allerdings diese Bemühungen bisher von Erfolg begleitet gewesen wären. Die Besserung ihrer Lage, die sich infolge des Kleinwasserstandes im vergangenen Jahr und weiterhin unter dem Einfluss einer reichlichen Beschäftigung für die Partikularschiffer ergeben hat, trägt anscheinend die Schuld daran, dass bei ihnen der Gedanke an eine gemeinsame Organisation zurzeit ganz in den Hintergrund gerückt ist. Man würde sich indes in diesen Kreisen einer bedenklichen Täuschung hingeben, wenn man annehmen wollte, dass es sich bei der augenblicklichen Geschäftslage um einen dauernden Zustand handle. Alle Erfahrungen sprechen vielmehr dafür, dass in längerer oder kürzerer Frist die frühern Uebelstände mindestens in alter, wenn nicht erhöhter Schärfe wieder auftreten und die Lage der Partikularschiffer in ungünstiger Weise beeinflussen werden. Aus derartigen Erwägungen heraus sollte man darum an den Zusammenschlussbestrebungen, die jetzt im Grossschiffahrtsgewerbe im Gange sind, sich auch im Kreise der Partikularschiffer ein Beispiel nehmen."

Kartelle in Oesterreich-Ungarn.

Kartellenquête.

y. Über das Programm der Enquête ist zu verzeichnen, dass, nachdem die mit der grössten Spannung erwartete Enquête über die Eisenindustrie vom 17. bis 20. Juni erledigt ist, am 3. Juli die Untersuchung über die Kartellierung der Kunstdüngerindustrie stattfand. Am 4. Juli sollen dann die Enquête über die Kartelle im Baugewerbe und über die Rübenrayonierung folgen.

Im B a u g e w e r b e sind, nebst den bereits erörterten Eisen- und Zementkartellen, noch die Organisationen für harte Fussböden, Tafelglas, Steinzeug und andere Betonwaren und besonders die zahlreichen Kalk- und Ziegelkartelle zu vermerken.

Bezüglich der R ü b e n r a y o n i e r u n g wird seitens der Rübenproduzenten nicht nur der grundsätzliche Standpunkt der vollen Freizügigkeit der Rübe vertreten, sondern auf den Preisdruck durch die Rayonierung und die Abhängigkeit der Produzenten gegenüber der Rayonfabrik hingewiesen. Auch die Berücksichtigung der Rübenqualität und des Zuckerpreises steht in Besprechung.

Die Enquête über das E i s e n k a r t e l l hat in der Tat die allseitig erwartete dra-

matische Spannung gebracht, die besonders dem temperamentvollen Auftreten des Generaldirektor Kestranek von der Prager Eisenindustrie-Gesellschaft verdankt wurde.

Diese Eisenenquête stand von vornherein im Mittelpunkt der ganzen amtlichen Unternehmung, schon weil das Eisenkartell tatsächlich die mit Bezug auf den Erfolg auffälligste Kartellpolitik seit Jahren betreibt. Auf Einzelheiten können wir getreu dem bisher verfolgten Prinzip nicht eingehen, es sei deshalb nur hervorgehoben, dass im wesentlichen das Ergebnis in den gleichen Bahnen, wie bei allen anderen Untersuchungen verlaufen ist: Aufdeckung einer ganzen Anzahl von Einseitigkeiten der Kartellpolitik, aber auch Aufdeckung der Notwendigkeit dieser Organisation und Fingerzeige für die Abstellung der grössten Übelstände.

Der Vorsitzende, Regierungsvertreter Sektionschef Dr. Brosche, verwies einleitend darauf, dass im österreichischen Wirtschaftsleben mannigfache Missstände bestehen, deren Abstellung dringend erwünscht ist. Es sei nun in der Öffentlichkeit bei der Erforschung der Ursachen dieser Missstände von einzelnen Kreisen ausschliesslich den Kartellen die Schuld beigemessen worden. Die gegen die Kartelle herrschende Stimmung habe sich zu der Erstattung verschiedener Gesetzesvorschläge verdichtet. Die österreichische Regierung habe sich aber nicht entschliessen können, zu diesen Vorschlägen Stellung zu nehmen, bevor die Lage als genügend geklärt angesehen werden konnte. Sie habe sich auch nicht dazu entschliessen können, selbständig mit Vorschlägen über die Regelung des Kartellwesens hervorzutreten; eine Regelung des Kartellwesens sei eine so einschneidende Massregel und eine so schwierige Aufgabe, dass sich bisher noch kein Staat in der Welt entschlossen hat, an diese Frage heranzutreten. Trotzdem sei die Regierung der Anschauung, dass eine Regelung des Kartellwesens dringend erwünscht ist. Dabei erscheine es vor allem notwendig, auf alle massgebenden Verhältnisse Bedacht zu nehmen und sie klar zu stellen. Daher habe die Regierung zunächst eine Kartellenquête veranstaltet, bei der alle beteiligten Kreise zu Wort gelangen sollen. Erst hierdurch sei es möglich, die Grundlagen zu gewinnen, um zu einer günstigen, die Industrie nicht schädigenden, aber die Interessen der Verbraucher schützenden Kartellgesetzgebung zu gelangen. Das Eisenkartell als solches sei eines der wichtigsten, weil es das angefochtenste ist. Es sei eines der wichtigsten vor allem deshalb, weil das Eisen geradezu der Gradmesser der Kultur ist, weil die Entwicklung des Eisenmarktes, die Preisstellung der Eisenartikel und der Verkehr mit Eisen geradezu alle Industrien und alle Schichen der Bevölkerung auf das intensivste berührt.

Bezüglich der einzelnen Teile des Eisenkartells wurde zunächst hervorgehoben, dass das Roheisenkartell keine eigentliche Preispolitik treibe, weil es ein reines Produktionskartell (Kontingentierungskartell?) darstellt. Für Schienen wurde die volle Ausnutzung des Zolles von 30% gegenüber dem einzigen Käufer, dem Staat zugegeben. Es wurden dann noch eingehend die Preispolitik für Stabeisen, Grobbleche und schliesslich die Alteisenpreispolitik verhandelt. Eine breite Erörterung fand sodann auch die Denkschrift des „Metallarbeiterverbandes" über die Lohn- und Arbeitsverhältnisse.

Durch die Untersuchung über die Kartelle der Kunstdüngerindustrie wurde festgestellt, dass Kartelle auf dem Gebiete der Erzeugung von Superphosphaten und Knochenmehlen, dagegen nicht für schwefelsauren Ammoniak und Kalistickstoff bestehen. Die Kaliindustrie befindet sich fast ganz in Händen eines ausländischen Kartells, die Erzeugung von Thomasphosphatmehl wird nur in einem einzigen inländischen Unternehmen betrieben. Bezüglich der Kalipreise teilt das deutsche Syndikat mit, dass sich dieselben in Österreich etwa in der Mitte zwischen den Preisen der deutschen Landwirtschaft und den übrigen Auslandspreisen bewegen. Deutschland hat die billigsten Kalipreise, dann kommt Österreich und dann die anderen Länder. In der Praxis ist die Differenz der österreichischen gegenüber den deutschen Kalipreisen nicht so gross, als es nach den Preislisten den Anschein hätte, zumal in Österreich grössere Vergütungen an die Verbraucher gewährt werden, die in Deutschland unbekannt sind. Der

Kaliverbrauch beträgt in Österreich 150 000 Meterzentner gegen 4,2 Millionen in Deutschland und 2,3 Millionen in den Vereinigten Staaten.

An der Erörterung über das deutsche Kalisyndikat nahm dessen einer Direktor Fortmann teil. Er bemerkte, gerade die österreichische Landwirtschaft geniesse die billigsten Preise, die das deutsche Kaligesetz für das Ausland festsetze. Wenn das Syndikat seine Monopolstellung in erster Reihe zugunsten der eigenen Landwirtschaft benutze, so sei dies selbstverständlich. Da die deutsche Kaliindustrie grosse Hoffnungen auf die Agrarstaaten Österreich und Ungarn setzte, sei ihr grösstes Bestreben darauf gerichtet, gute, einwandfreie Ware zu liefern. Auch in den Zahlungsbedingungen sei das Syndikat kulant.

Das Superphosphatkartell wurde als ein „loses Gefüge" bezeichnet, dessen Anschluss an die deutsche Organisation unbedingt notwendig gewesen sei.

Thomasphosphatmehl werde durch die deutsche Organisation beherrscht, schwefelsaures Ammoniak durch ein internationales Kartell.

Antrag auf Einführung einer Kartellumsatzsteuer.

Inzwischen ist auch die Kartellgesetzgebungsmaschine nicht zum Stillstand gekommen.

Abgeordneter von Pantz hat im Reichsrat seinen früheren Antrag auf Einführung einer Kartellumsatzsteuer in modifizierter Form wieder im Abgeordnetenhause eingebracht. Er erklärt, dass der Umsatz der in Kartellen vereinigten Unternehmungen jährlich mindestens drei Milliarden Kronen beträgt, eine Umsatzsteuer von 1% vom jährlichen Umsatz würde somit 30 Millionen Kronen abwerfen. Die Landwirtschaft ist von vornherein auszuscheiden und es müsste für Industrien, die sich in einer ungünstigen Konjunktur befinden, eine Ausnahme geschaffen werden. Die Kartellumsatzsteuer könnte auf die Konsumenten nicht überwälzt werden, da die Kartelle stets den höchsten Preis ausnützen, der sich nach dem Weltmarktpreis zuzüglich Fracht und Zoll berechnet. Würde der Versuch unternommen werden, die Steuer zu überwälzen, so würde dies sofort den Import aus dem Auslande zur Folge haben. Der Staat müsste das Recht haben, bestimmten kartellierten Industrien während der Dauer einer besonders ungünstigen Gestaltung der Marktlage eine Befreiung von der Steuer zu bewilligen, eventuell Rentabilitätsklassen mit verschiedenem Steuerfuss aufzustellen. Auch könnten sich einzelne Kartelle mit einer jährlichen Pauschalleistung abfinden. Kleingewerbe und Kleinhandel könnten ausgeschieden werden. Die Industrien wären verpflichtet, ihren gesamten Umsatz dem neu zu schaffenden Industrieamte bekanntzugeben.

Der christlich - soziale Abgeordnete erinnerte in einer Anfrage an den Obmann des volkswirtschaftlichen Ausschusses daran, dass sein Antrag auf Einführung einer Kartellumsatzsteuer am 7. Dezember vorigen Jahres dem genannten Ausschusse zugewiesen worden sei. Bedauerlicherweise habe sich der Ausschuss bis nun mit diesem Antrage nicht befasst. Wir wollen gewiss nicht die Industrie unterbinden. Etwas anderes ist es aber, wenn, ohne dass der Staat den geringsten Anteil daran hat, derartige Gewinne erzielt werden, wie zum Beispiel bei der Prager Eisenindustrie - Gesellschaft. (Widerspruch seitens des Abg. Günther). Er fragt den Obmann des volkswirtschaftlichen Ausschusses, ob er dafür Vorsorge treffen wolle, dass der Ausschuss mit Beschleunigung mit dem Antrage sich befasse. (Beifall).

Obmann des volkswirtschaftlichen Ausschusses Dr. Ellenbogen erwidert, dem Ausschusse liegen nicht weniger als acht Anträge zur Behandlung der Kartellfrage vor. Er musste eine ganze Reihe anderer Gesetze und Anträge erledigen. Auf das Meritum des Antrages Pautz wolle Redner nicht eingehen, wenn er auch befürchte, dass ein solches Gesetz, wie der Abg. Pautz es beantrage, eine neue indirekte Steuer bedeuten würde, ohne den Kartellen, wie die Majorität des Hauses es wünsche, an den Leib zu rücken. (Zustimmung und Widerspruch.) Redner glaube aber, dem volkswirtschaftlichen Ausschusse das Zeugnis ausstellen zu können, dass er seine Pflicht wie nach allen Richtungen, auch nach die-

ser getan hat. (Zustimmung, Zwischenrufe.)

Der Antrag selbst hat folgenden Wortlaut:

1. Vereinbarungen, die industrielle Unternehmungen behufs Regelung des Absatzes, Kontingentierung der Produktion, Preisbildung usw. unter sich treffen, unterliegen der Anmeldungspflicht bei einem vom Handelsministerium und Finanzministerium gemeinsam zu errichtenden Kartellbesteuerungsamt (Registerzwang). Die Unterlassung dieser Anmeldung unterliegt einer Bestrafung.

2. Alle beim Kartellbesteuerungsamt angemeldeten Vereinbarungen industrieller Unternehmungen der sub 1 genannten Art unterliegen der Kartellumsatzsteuer.

3. Behufs Ermittlung der Steuergrundlage und Bemessung der Steuer sind die einzelnen Unternehmungen, beziehungsweise dort, wo Zentralverkaufsstellen unterhalten werden, die letzteren aber verpflichtet, den gesamten jährlichen Warenumsatz anzugeben.

4. Dem Kartellbesteuerungsamte bleibt es überlassen, mit den der Kartellumsatzsteuer unterworfenen Industrie - Unternehmungen Pauschalabmachunngen zu vereinbaren.

Von der Umsatzsteuer wäre von vornherein die Landwirtschaft ausgeschieden (was die Tendenz des Vertrages ohne Weiteres charakterisiert. Anm. d. Red. d. K.-R.) und es müsste ferner für Industrien, welche sich in einer ungünstigen Konjunktur befinden, eine Ausnahme geschaffen werden. Ein neu zu errichtendes Industrieamt sollte sämtliche Industrien zu einer Registrierungspflicht verhalten, sobald diese irgendwelche wie immer betitelte Vereinbarungen unter sich treffen, und die Umsatzbekenntnisse der kartellierten Industrien sowie auch der nicht kartellierten Unternehmungen, die einen Zollschutz monopolistisch ausnützen, einheben, wovon jährlich eine Steuer von 1% zu entrichten wäre. Dem Industrieamt müsste das Recht eingeräumt werden, Rentabilitätsklassen aufzustellen, in welche die einzelnen Industrien einzureihen wären. Eine Überwälzung der Umsatzsteuer auf die Konsumenten wäre nicht zu befürchten, da die Kartelle ohnehin die Neigung haben, die ihnen durch die Zölle gegebene Marge voll auszunützen.

Eisenindustrie.

Kartell der Martinstahllöffelfabriken.

Hierüber schreibt die Wiener „Allgem. Eisenhändler-Zeitung vom 3. Juni:

Nach einem skrupellosen Konkurrenzkampfe kam im November v. J. endlich eine Kartellierung der österreichischen Martinstahl - Löffelfabriken zustande, die in der Etablierung einer Verkaufsgesellschaft und in der horrenden Erhöhung der Verkaufspreise zum Ausdrucke kam. Diese Tatsache würde gewiss nichts absonderliches darstellen, ja sie kann gewissermassen auch vom Standpunkte des Zwischenhändlers begrüsst werden, da sie zweifellos zur Gesundung des Geschäftes in diesem Stapel-Artikel einen guten Teil beträgt. Nun hat aber bekanntlich jedes Ding zwei Seiten, so auch diese „Verkaufsgesellschaft der vereinigten Löffelfabriken, G. m. b. H. in Wien“ und da verlohnt es sich wohl der Mühe, die ganze Angelegenheit einmal näher zu betrachten.

Vor Etablierung des genannten Kartells war bekanntlich der Preis für Martinstahllöffel kolossal gedrückt und jede Fabrik suchte auf geradem oder etwas ungeradem Wege ihre Stammkundschaft, bezw. deren regelmässigen Ordres zu erhalten, wenn tunlich auch noch neue Abnehmer zu gewinnen. Es wurden Schlüsse getätigt, nur um die Kunden an sich zu fesseln, die Preisfrage war eigentlich ganz Nebensache. Die Folge davon war, dass sich besonders die Grossisten energischer dem Verkaufe dieses Massenartikels zuwandten; hierdurch entstand eine früher nie gekannte Konkurrenz unter den Grossisten selbst, der Artikel wurde mit minimalem Nutzen gehandelt, nur um Umsätze zu erzielen und den übernommenen Schlussverpflichtungen nachkommen zu können. So lag der Artikel „Martinstahllöffel“ bald ganz an der Strasse und weder Fabriken noch der Grossist hatte von dem rapiden Niedergang der Preise einen Nutzen. Da munkelte man in eingeweihten Kreisen bald von Kartellgeschichten, jeder suchte noch rasch einen Posten günstig in Sicherheit zu bringen, wozu die Fabriken gern die Hand boten, um aus dem künftigen Kartell eine tunlichst hohe Quote herauszuschinden. Und wirklich, nach lan-

gem Verhandeln, nachdem alle möglichen „Kunststücke" probiert und gezeigt wurden, wurde die eingangs erwähnte „Verkaufsgesellschaft" in Form einer G. m. b. H. gegründet, welcher alle Fabriken, die sich mit der Erzeugung von Martinstahllöffeln befassen, bekanntlich angehören. Das eine nordböhmische Werk, welches in schwachen Händen war und nie recht prosperierte, wurde von der Österr. Metallwarenfabrik in Wien abgekauft, sodass auch dieser einzige, eventuell verbleibende Outsider für das Kartell unschädlich gemacht wurde.

Sofort merkte man auch die Folgen dieses Umschwunges; die Preise wurden enorm erhöht, der glatte Esslöffel, welcher zuletzt K 7,50 per Gross kostete (für diesen Preis wurden stillschweigend auch gravierte geliefert!), ist seit der Errichtung des Kartells nicht unter K 9,50 zu haben; nicht genug daran! Vordem wurden alle Sendungen frachtfrei geliefert, jetzt existiert nur eine Lieferung ab Werk. Nimmt man die Fracht auch noch so minimal an, so bedeutet der heutige Preis eine effektive Preiserhöhung von 30% gegen früher.

Ich will gern glauben, dass die Werke vor der Etablierung des Kartells nicht allzu viel verdienten; ich bin aber fest davon überzeugt, dass sie auch nicht einen Heller zusetzten, sondern sicherlich noch einen bürgerlichen, wenn auch bescheidenen Nutzen erübrigten. Muss doch berücksichtigt werden, dass der Umsatz speziell in letzter Zeit kolossal gestiegen, die eigentliche Regie jedoch, als Reisespesen etc. restringiert worden ist. Nun kommt auf einmal ohne jeden Übergang eine 30% Preiserhöhung bei einem Massenartikel, wie es eben Martinstahllöffel sind! Man muss gewiss erst überlegen, ehe man sich recht über die Erfolge des Kartells klar wird, eines Kartells, das die ganze Produktion des Artikels umfasst und keinen Outsider kennt.

Ich freue mich gewiss, wenn ich verdiene und gönne auch jedem anderen, also auch den Löffelfabriken den Verdienst. Ich möchte aber auf einige Punkte hinweisen, die ein grelles Licht auf das Löffelkartell werfen und die ihm gewiss nicht zur sonderlichen Ehre gereichen.

Bisher war der Grossist die eigentliche Stütze der Fabriken, denn nur durch diese wurde das ganze Geschäft gemacht, denn keinem Werke stand es dafür, an irgend einen Krämer oder Klempner 1 oder 2 Gross Löffel zu liefern. Der Grossist liess sich den Artikel gern angelegen sein, denn er ging glatt ab, bedurfte keiner besonderen Pflege oder Reklame und war de facto ein Massenartikel, in welchem ziemliche Umsätze zu erzielen waren. Die Grossisten haben den Fabriken dazu verholfen, dass der Umsatz enorm vervielfacht wurde und dass dadurch die Erzeugung zweifellos lukrativer für den Fabrikanten erschien. Nun entstand das Kartell! Was geschah jetzt?

Der Grossist wird ignoriert und ganz übergangen; die „Verkaufsgesellschaft" bedient jeden Krämer direkt, sie expediert nachweislich Postkolli zu den gleichen Verkaufspreisen an Krämer, d. i. an Kunden, die früher nicht in den Kundenregistern der Fabrikanten vorkamen und stellt sie alle in eine Kategorie mit Kaufleuten, die angestammte, langjährige Kunden waren und hunderte Gross jährlich brauchen. Um aber den Schein grösserer Koulance zu erwecken, bringt das Kartell ein Opfer: die Grossisten erhalten 3% Umsatz-Provision!

Ist das nicht Ironie und eine Schande für das Kartell, welches es wagt, einem Grossisten 3% Verdienst einzuräumen, wofür er wie früher die Arbeit, das Risiko und die Mühe übernehmen soll, welche der Vertrieb des Artikels mit sich bringt. Noch trauriger ist es aber, dass sich tatsächlich Grossisten finden, die auf dieses Geschäft eingehen. Kaufleute, welche den Artikel weiter führen und mit 3% Preisnachlass, eventuell mit einem kleinen Überpreis gern zufrieden sind, nur um das Geschäft machen zu können, weil sie etwa glauben, dass es ohne „Martinstahl-Löffel" nicht geht.

Ich glaube kaum, dass jemand unter meinen Berufskollegen gegen diese Ausführungen opponieren oder sie gar durch begründete Einwendungen widerlegen könnte. Ich erinnere daher gerne daran, dass speziell wir Eisenhändler seit der Zeit, wo wir uns zu unserem Fachverbande zusammenfanden, schöne Erfolge erzielen konnten, die mancher von uns vordem als Utopie ansah. Ich erinnere speziell an die geregelten Verhältnisse in Nordwestböhmen, welche sogar das

Träger- und Stabeisengeschäft auf eine gesunde Basis stellen konnten. Sollte es da wohl so ganz unmöglich sein, auch von einem Kartell Begünstigungen zu erzielen, die dasselbe um so leichter gewähren kann, als ja der Verdienst durch die plötzliche Erhöhung der Verkaufspreise gleichfalls enorm gestiegen sein muss.

Vielleicht kann der heutige Artikel den ersten Anlass dazu geben; wenn sich etwa innnerhalb des Verbandes der österr. Eisenhändler eine Gruppe der Grossisten bildet, so wird es dieser sicherlich gelingen, nicht nur der „Verkaufsgesellschaft der vereinigten Löffelfabriken" sondern auch anderen Kartellen ein beachtenswertes Gegengewicht zu präsentieren. Ich habe dieses Beispiel gewählt, weil es am krassesten die Verhältnisse illustriert; es gibt aber noch mehrere andere Kartelle und Vereinigungen, die mit dem Löffelkartell in eine Reihe gestellt werden können (Nickelstahlbestecke etc.). Wenn wir Grossisten nur eine Zeit lang passive Resistenz üben, den Artikel gänzlich unbeachtet lassen und ihn einfach nicht mehr führen, so muss sich bald ein Erfolg zeigen. Die Verkaufsgesellschaft wird es sehr bald satt bekommen, Postkolli zu expedieren und das Delkredere bei Geschäften mit kleinen, oftmals sehr unsoliden Leuten, die sich auch „Kaufleute" nennen, zu tragen. Ich glaube, dass man dann gern den Zwischenhändlern jene Minimal-Benefizien bewilligen wird, die sie befähigen, ebenso zu verkaufen, wie das Kartell selbst, d. i. wenigstens 10% Rabatt und Franko-Lieferung gegenüber den derzeitig geltenden Verkaufspreisen.

Es wäre gewiss gut, wenn diese Angelegenheit in den beteiligten Kreisen erörtert würde; dem Detaileur erwüchse daraus nur ein Vorteil, denn er könnte, wie früher, seinen kleinen Bedarf in diesem Artikel fallweise decken, ohne teuerer einzukaufen. Deshalb ist auch diese Sache für die Gesamtheit der Eisenwarenhändler wichtig und von Interesse."

Zu den vorstehenden Ausführungen schreibt das Präsidium des Verbandes:

„Wir ersuchen alle jene Herren Berufskollegen, welche sich für diese Sache interessieren, uns über das Löffelkartell ihre Erfahrungen an Hand geben zu wollen, um mit Erfolg gegen das Vorgehen dieses Kartells dem Händler gegenüber Stellung nehmen zu können."

Industrie der Steine, Erden, Ton und Glas.

Konzentration in der Kaolinindustrie.

Das auch in der Kaolinindustrie hervortretende Bestreben nach Produktionskonzentrierungen und Interessengemeinschaften hat, laut Österr. Chem. Ztg. bereits zu bedeutsamen Transaktionen geführt: so haben sich vor nicht langer Zeit mehrere im Karlsbader Revier gelegene grosse Kaolinschlämmereien fusioniert. Gegenwärtig streben die Montan-Aktiengesellschaft in Prag und die niederösterreichische Kaolin- und Steinwerke Aktiengesellschaft eine Interessengemeinschaft an. Diese Gesellschaften besitzen ein Werk in Eichhorn-Bittischka mit einer Produktion von 3600 Waggons, ein weiteres in Ausschlag-Zöbern mit einer Produktion von 1200 Waggons und das Schwertberger Kaolinwerk mit einer Produktion von 600 Waggons jährlich. Die liierten Fabriken, die somit die zirka 5400 Waggons Kaolin pro Jahr zu erzeugen in der Lage sind, haben beschlossen, sich zum Zwecke des gemeinsamen Vertriebes ab 1. Jänner 1913 zu einigen und errichten ein gemeinsames Verkaufsbureau, dessen Leitung Herrn Direktor Rudolf Pollak übertragen wurde. Die beiden Gesellschaften, denen sich übrigens noch andere Werke anschliessen dürften, beabsichtigen ausserdem die Ausgestaltung, bezw. Errichtung von Nebenbetrieben, welche die Kaolinproduktion sehr unterstützen werden. Wie wir vernehmen, werden in den Verwaltungsrat der Montan-Aktiengesellschaft die Herren Kommerzialrat Hugo Herzfelder und Dr. Robert Clauser und in den Verwaltungsrat der Niederösterreichischen Kaolin- und Steinwerke Aktiengesellschaft die Herren Dr. Ferdinand Tonder und Direktor Novotny eintreten.

Gummiindustrie.

Fusionen in der österreichischen Gummiindustrie.

Die Österreichisch - Amerikanische Gummiwarenfabrik A.-G. und die Calmonwerke haben sich fusioniert, worüber uns folgende Communiques zugehen: „Die Österreichisch-

amerikanische Gummifabrik - Aktiengesellschaft, Wien - Breitensee, welche dem Konzern des Wiener Bankvereines angehört, hat mit der Niederösterreichischen Eskomptegesellschaft eine Vereinbarung getroffen, um die in ihren Händen befindliche Majorität der Aktien der Asbest- und Gummiwerke Calmon A.-G., Wien, zu erwerben. Gleichzeitig hat die Österreichisch-Amerikanische Gummifabrik sämtliche Geschäftsanteile der Semperit Gummiwerke Gesellschaft m. b. H. käuflich an sich gebracht. Die beiden Aktiengesellschaften werden demnächst Generalversammlungen einberufen, um die Fusion zu beschliessen; zu diesem Behufe wird die österreichisch - amerikanische Gummifabrik ihr Kapital um Nominale zwei Mill. Kronen erhöhen, welche von dem Wiener Bankverein und der Niederösterreichischen Eskomptegesellschaft übernommen werden sollen. Die Niederösterreichische Eskomptegesellschaft wird in den Verwaltungsrat der Österreichisch-amerikanischen Gummifabrik zwei Mitglieder delegieren. Die kommerzielle Leitung der fusionierten Gesellschaften wird kaiserl. Rat Hugo Goldschmid, bisher Direktor der Calmongesellschaft und Herrn Marcel Herczeg, bisher Direktor der Semperitgummiwerke, übertragen. Kommerzialrat Kamillo Castiglioni, welcher bisher die kommerzielle Leitung der Österreichisch - amerikanischen Gummifabrik inne hatte, tritt von dieser Stelle mit Rücksicht auf die durch die Fusion gebotene Teilung des Wirkungskreises auf sein Verlangen zurück und wird in Anerkennung der besonderen Verdienste, welche er sich um die Entwicklung seiner Gesellschaft erworben hat, für die Wahl in den Verwaltungsrat kandidiert werden. In der technischen Leitung der Betriebe tritt keine Änderung ein. Die beteiligten Kreise erwarten, dass die Fusion der drei Gesellschaften eine günstige Spezialisierung der Betriebe sowie eine Vereinfachung und Verbilligung der Administration zur Folge haben wird". Von der niederösterreichischen Eskomptegesellschaft geht uns gleichzeitig das nachstehende Communiqué zu: „Die Niederösterreichische Eskomptegesellschaft hat ihren gesamten Besitz an Aktien der Asbest- und Gummiwerke Calmon, welche die Majorität des Aktienkapitals repräsentiert, der Österreichisch - amerikanischen Gummifabrik - Aktiengesellschaft zum Kurse von 450 K verkauft, mit der Verpflichtung, dass die Österreichisch - amerikanische Gummifabriks - Aktiengesellschaft auch von den übrigen Aktionären der Asbest- und Gummiwerke Calmon deren Aktien zum Kurse von 450 K übernimmt. Einer demnächst einzuberufenden Generalversammlung der Asbest- und Gummiwerke Calmon wird auf Grund der vorumschriebenen Transaktion die Fusion mit der Österreichisch-amerikanischen Gummifabrik - Aktiengesellschaft zur Beschlussfassung unterbreitet werden."

Kartelle in den übrigen Staaten u. Internationale Kartelle.

Einzelne Länder.

Amerika.

Trustüberwachungsbureaus.

In seinem soeben erschienenen Jahresbericht weist der amerikanische Commissioner of Corporations darauf hin, dass die Phase, in die der Kampf gegen die Trusts jetzt eingetreten ist, die Schaffung eines g r o s s e n U e b e r w a c h u n g s b u r e a u s über die dabei in Frage kommenden Gesellschaften notwendig mache.

Er knüpft dabei an die Tatsache an, das im Jahre 1911 zwei grosse Trusts, die Standard Oil Co. und die American Tobacco Co., von den Behörden aufgelöst, d. h. in die Einzel-

gesellschaften wieder zerlegt worden sind, durch deren Verschmelzung sie früher entstanden waren. Diese Untergesellschaften sind jetzt als selbständige Unternehmungen tätig; aber es gibt keine geeignete Behörde in den Vereinigen Staaten, die weiter darüber wachen könnte, dass diese Gesellschaften jetzt ihre Geschäfte in der vom Gesetze angegebenen und durch die Auflösung noch besonders vorgeschriebenen Form betreiben. Aus diesen Gründen sei die bereits erwähnte Schaffung einer neuen verwaltungsrechtlichen Behörde absolut notwendig, denn nur durch sie könne dafür Sorge getragen werden, dass die gesetzlichen Vorschriften über die freie Konkurrenz befolgt werden.

United States Steel Cie.

Der Stahltrust und seine Arbeiter.

Kürzlich hat die „United States Steel Corporation" ihren zehnten Jahresbericht veröffentlicht und darin besonders auf die von ihr getroffenen Massnahmen zur Arbeiterfürsorge aufmerksam gemacht. Sie führte nach der Wiener Handelskorresp. vom 8. Juni 1912 im Berichtsjahr eine Unfallversicherung und eine Alterspension ein, beides Wohlfahrtseinrichtungen, zu denen die Angestellten nichts beisteuern. Schon früher hat der Trust seinen Arbeitern die Erwerbung seiner Aktien gegen Teilzahlung ermöglicht. Er beschränkt jetzt auch die Sonntagsarbeit, soweit dies angängig, und hat ausserdem letztes Jahr, als der Absatz in der Branche sich besserte, aus freien Stücken eine Lohnerhöhung von 3% gewährt.

Der Stahltrust hat ziemlich lange gebraucht bis er sich der Pflichten gegen seine Arbeiter bewusst wurde. Vielleicht tut man der Verwaltung Unrecht, wenn man dem Gedanken Raum gibt, der in neuerer Zeit so bemerkbar gewordene Eifer um das Wohl der Angestellten sei vornehmlich von dem Wunsche diktiert, einer Untersuchung über die Gründung und die Verhältnisse im Stahltrust seitens des Kongresses vorzubeugen. Immerhin muss man darauf aufmerksam machen, dass erst, nachdem die Stimmen im Kongress, welche eine solche Untersuchung forderten, immer dringender wurden, dem Trust das soziale Gewissen schlug. Der Untersuchungsgedanke wurde vor einem Jahre, als der amerikanische Arbeiterbund eine Eingabe gegen die Steel Corporation an den Kongress richtete, sehr aktuell. Die „Konservativen" konnten den Plan damals vereiteln. Letzten Winter tauchte er wieder auf und gab zu mehreren heftigen und die Börse beängstigenden Reden Anlass, aber weiter geschah noch nichts. Durch die Wahlen des letzten Jahres ist aber in der nationalen Legislatur ein Ruck nach links erfolgt und nun ist es möglich, dass schon in der bevorstehenden Extrasession eine Kommission eingesetzt wird, um die inneren Verhältnisse des Riesentrustes zu erforschen. Jedenfalls wird der erwähnte grosse Arbeiterbund, die „American Federation of Labor" ihre Vertreter in Washington zur Stelle haben, um die Angelegenheit zu betreiben.

Für die organisierte Arbeiterschaft des Landes hängt von dem Ausgange des Kampfes gegen den Stahltrust ungeheuer viel ab. Der Trust hat sich nämlich von Anbeginn an gegen das Koalitionsrecht der Arbeiter ausgesprochen, wenn nicht mit Worten, so doch durch die Tat. Er hat es vermocht, den grossen Verband der Eisen- und Stahlarbeiter des Landes, die „Amalgamated Association of Iron and Steel Workers" zu einem Schatten seines früheren Selbst zu machen. Die „Steel Corporation" hat in zäher und planmässiger Weise gearbeitet. Bei jeder Stockung im Stahlgeschäft wurden Werke, in denen die Arbeiter sich zu Unions zusammengeschlossen hatten, sofort stillgelegt, während die nicht unionisierten Etablissements im Betrieb blieben und häufig noch Extra-Schichten einlegten. Es sind sogar Werke, in welchen die Arbeiter-Organisationen besonders stark waren, demontiert worden.

Der letzte Rest des Unionismus in den Stahlwerken wurde vor 18 Monaten beseitigt, als der Trust bei flauem Geschäftsgang im Feinblechgeschäft die Union-Werke ein halbes Jahr lang stillegte. Der amerikanische Arbeiterbund zitiert übrigens Beispiele, die zu zeigen scheinen, dass der Trust, welcher ja in vielen kleinen Städten die einzige Nahrungsquelle bildet, durch Saal - Sperren und ähnliche Massnahmen sich unfairer

Kampfesmittel gegen die Unions bedient. In Gary, der Stahlstadt, sind Turnvereine, Lese-Klubs, Liebhaber-Theater und viele andere, durchwegs von Angestellten des Stahltrusts gegründete Gesellschaften vorhanden, aber nicht eine einzige Arbeiter-Union. Und wie der Priester zu jedem katholischen Verein gehört, so weist in der Stahlstadt jeder Verein einige höhere Beamte des Trusts als Mitglieder auf, eine Vorsichtsmassregel, welche die Gewähr bietet, dass nicht etwa ein Turn- oder Gesang-Verein über Nacht zu einer Arbeiter-Union werde.

Dass sich die Arbeiter, wenn der Trust ihrer Koalitionsfreiheit nicht Abbruch täte, materiell besser stehen würden, wird nicht behauptet. Ihre Löhne sind im Durchschnitt seit 10 Jahren um 83 Dollar gestiegen, wie folgende Tabelle veranschaulicht:

Jahr	Lohnsumme Mill. Dollar	Zahl der Angestellten	Durchschnittslohn Dollar
1902	120	168,127	717
1903	120	167,709	720
1904	100	147,343	677
1905	128	180,158	711
1906	147	202,457	729
1907	160	210,180	765
1908	120	165,211	729
1909	151	195 500	776
1910	175	218,435	800

Da der Trust eine grosse Anzahl hochsalärierter Angestellten hat, verschiebt sich der Lohndurchschnitt des an Feuer und Esse arbeitenden Personals ganz bedeutend nach unten, so dass man für diese Arbeiter einen Wochenlohn von höchstens 12 Dollar annehmen mag. Bei den hohen Kosten der Lebenshaltung hierzulande ist das eine recht mässige Entlohnung für die schwere Arbeit und die beständig drohende Gefahr für Leib und Leben. Den Arbeitern bleibt von ihren Bezügen nur wenig übrig, wofür u. a. darin ein Beweis gefunden werden kann, dass nur etwa der zehnte Teil aller Angestellten von dem Recht Gebrauch gemacht hat, Trustaktien auf Teilzahlungen zu erwerben, obwohl, wie gesagt, die Verwaltung sehr liberale Bedingungen stellt.

Auflösung des amerikanischen Fleischtrusts.

Generalanwalt Wickersham ging laut K. Z. vom 1. Juli, die Mitteilung zu, dass der Fleischtrust, die National Packing Company, von den Schlachthausbesitzern am 1. August aus eigenem Antrieb aufgelöst werden würde. Herr Wickersham gab bekannt, unter solchen Umständen werde die Bundesregierung das Verfahren auf Auflösung des Verbandes, welches sie demnächst hatte angängig machen wollen, vorläufig aufschieben. Die Nachricht wurde dem Generalanwalt durch seinen Gehilfen James A. Fowler überbracht, welcher in Chicago eine Besprechung mit dem dortigen Bundesanwalt Wilkerson gehabt hat. Die Vertreter der Firmen Armour, Swift und Morris, unter deren gemeinschaftlicher Herrschaft die National Packing Company steht, erklärten, sie wünschten das Geschäft der Gesellschaft aufzulösen und über ihre Bestände anderweitig zu verfügen, und sollten sie sich bis zum 1. August über das einzuschlagende Verfahren nicht einigen können, so würden sie den Generalanwalt sofort davon in Kenntnis setzen, worauf dann das Auflösungsverfahren im Gericht auf Grund des Sherman-Gesetzes begonnen werden wird. Um Frist für die Vereinbarung einer Auseinandersetzung bezüglich der Auflösung waren die Interessenten schon vor Monatsfrist eingekommen, und vor einer Woche mahnte der Generalanwalt nochmals zur Beschlussfassung. Die National Packing Company ist eine Gesellschaft mit einem Aktienkapital von 15 000 000 $, über welche etliche der bedeutendsten Grossschlächter die Kontrolle üben, und wie die Regierung behauptet, sollte sie das Mittel im Getriebe zur Beherrschung des gesamten Gewerbezweiges der Grossschlächterei bilden. Der Kampf der Regierung gegen den Grossschlächtertrust währte schon zehn Jahre, aber die Regierung konnte den Beef-Baronen nichts anhaben, denn es waren weder die Form des Verfahrens verkehrt, noch wurden sonstwie Fehler von der Staatsanwaltschaft, unabsichtlich oder absichtlich, begangen. Ein im März 1910 angestrengtes Verfahren zur Auflösung wurde von dem Gericht mangelnder Beweise halber abgewiesen.

Gegen Armour & Co. schwebt jetzt noch

vor dem Bundesgericht in Atlanta, Georgia, ein strafrechtliches Verfahren, dass mit der jetzt angekündigten freiwilligen Auflösung des Trusts wohl hinfällig wird. Wenn die Nat. Pack. Co., wie vereinbart, bis 1. Aug. den Plan zu ihrer Auflösung unterbreitet, wird es Sache des Generalanwalts sein, den Plan besonders auf die Möglichkeit hin zu prüfen, ob unter ihm in anderer Form nicht etwa die Trustgebahrungen fortgesetzt werden können, wie man heute vielfach darüber spottet, dass der unter der Majestät des Sherman-Gesetzes aufgelöste Standard Oil und Tabak-Trust Erzeugung, Absatz und Preise noch ebenso beherrschen wie vor der Auflösung, und dass das Publikum nach Aufhebung des Standard Oil Trusts für Erdöl und Benzin sogar höhere Preise bezahlt als früher.

Auflösung des amerikanischen Pulvertrusts.

Das Bezirksgericht der Vereinigten Staaten fällte in Angelegenheit des sogenannten Pulvertrusts die endgültige Entscheidung. Danach wird der Pulvertrust aufgelöst.

Zucker - Trust.

Nachdem ein Prozess gegen den Trust unentschieden geblieben ist, vergl. K. R. S. 426 und 498 ist bereits ein neuer vor dem Bundesgericht angängig gemacht worden. Die Zeitschrift „America Sygar " vom Mai schreibt hierzu:

No sooner is the American Sugar Refining Company out of one government suit than it is in the midst of another. This time it is a federal suit for the dissolution of the company. The hearing of testimony began in New York on May 14 and the end is not yet. The government is allowed sixty days for the introduction of testimony, and the Court of Appeals has allowed the defense 105 days for answering testimony and 30 days are allowed each side for rebuttal. District Attorney Wise and Assistant District Attorney Knapp represent the government.

The government asks the court to find that the defendants have been engaged in a conspiracy to monopolize trade and commerce in raw sugar, refined sugar, molasses, sirups and other products of raw sugar. It is also trying to prove that the American Sugar Refining Company, the National Sugar Refining Company of New Jersey and the Western Sugar Refining Company are, each of them, a trust in themselves and have endeavored to monopolize trade and commerce.

Geldtrust und Kaffeetrust.

Als Ergänzung unserer Ausführungen über den Kampf gegen die Kaffeevalorisation (K.-R. 1912 S. 595 fg.) führen wir noch folgende Presseäusserungen an:

Der F. Z. schreibt man aus New York unterm 17. Mai: „Der Anfang der Geldtrust-Untersuchung hat die Mitglieder der Enquête-Kommission auf ein Gebiet geführt, das man auf den ersten Blick als nicht zu ihrem Bereich gehörend betrachten würde. Zunächst schien es ihre Absicht zu sein, den ursprünglichen Plan auszuführen und mithin in die B e z i e h u n g e n d e r G r o ß b a n k e n unter einander und in ihre Geschäftstätigkeit hineinzuleuchten. Es wurden also, wie ich schon berichtete, Fragebogen an alle Geldinstitute des Landes versandt. Manche kamen auch ausgefüllt zurück, aber gerade die grösseren und bedeutenderen Institute lehnten die Beantwortung ab. Sie beriefen sich dabei auf eine Bestimmung des Nationalbank - Gesetzes, nach welcher diese Banken von aller Berichterstattung ausser der vom „Comptroller of the Currency" angeordneten befreit bleiben sollen. Der Geldtrust - Ausschuss entwarf nun schnell eine, das erwähnte Gesetz in entsprechender Weise abändernde Bill, die auch schon im Hause angenommen worden ist. Im Senat aber, wo die Grossbanken sehr viele Freunde haben, geht es langsamer und es ist sehr wahrscheinlich, dass dem Ausschuss diese Waffe vorenthalten wird. Die Enquête würde also stocken, denn ohne das in den Fragebogen verlangte Material glaubt die Mehrheit der Kommission nichts ausrichten zu können. Allerdings meint man, es sei den Herren überhaupt nicht daran gelegen, gewisse Bankgruppen sehr zu belästigen und sie seien nur deshalb so aggressiv gewesen, weil sie doch wussten, dass das Oberhaus ihnen die verlangten Vollmachten verweigern werde. So können denn die Herren vom Unterhaus mutig in den Wahlkampf ziehen und die Aufmerk-

samkeit der Wählerschaft auf ihre Versuche, dem Geldtrust-Lindwurm beizukommen, lenken, — der Senat aber trägt das Odium, das sonst auf sie fallen würde. Eine Finanzgruppe, die anscheinend gegenwärtig nicht das Wohlwollen der Kommission besitzt, wird aber doch unter die Lupe genommen und zwar auf einem Umwege, der über die Kaffee-Valorisation führt. Die Vorgeschichte dieser Abschwenkung der Kommission ist folgende: Herr Norris, der einen Bezirk von Nebraska im Kongress vertritt, hat gefunden, dass von allen Lebens- und Genussmitteln beim Kaffee die Preis - Steigerung am auffälligsten sei. Er hat nun mehrfach das Justizamt ersucht, gegen den Urheber dieser Kaffee - Verteuerung, den „Kaffee-Trust", einzuschreiten. Ihm wurde zur Antwort, der Trust habe seine Wurzeln im Auslande, mithin seien amerikanische Behörden machtlos. Als nun die Geldtrust-Kommission sich ohne Material sah, glaubte Herr Norris den Augenblick zu einem Schlage gegen den „Kaffeetrust" gekommen und er machte sie darauf aufmerksam, dass die National City Bank das hiesige Ende dieses „Trusts" finanziert habe. So bestellte denn die Enquête - Kommission das amerikanische Mitglied der Kaffee - Valorisation, Herrn Hermann Sielcken von der Kaffee-Firma Crosman & Sielcken, nach Washington und suchte von ihm Auskunft über die Geschichte und den gegenwärtigen Status der erwähnten internationalen Aktion zu erlangen. Herr Sielcken erklärte, soweit Fragen über die ausseramerikanischen Verhältnisse, Verbindungen und Finanzierungen der Valorisation in Betracht kämen, werde er sich veranlasst sehen, sein Zeugnis zu verweigern. Die Kommission legte ihm nahe, sich die Zeugnis - Verweigerung erst zu überlegen, da sie vom Kongress die Macht erhalten habe, renitente Zeugen zu bestrafen. Sie gab ihm eine Überlegungsfrist bis morgen, inzwischen stellte sie einige Fragen an ihn, die sich nur auf die hiesigen Geschäfte des Valorisationskomitees bezogen. Die National City Bank habe Dollar 5 Mill. für dessen Zwecke vorgeschossen, nachdem sich Zeuge verpflichtet hatte, davon 25% auf eigene Rechnung zu übernehmen. Diese Beteiligung der Bank sei ein „patriotischer Akt" gewesen, sonst hätte Amerika nicht im Komitee vertreten sein können. Allerdings hat die Bank, wie sich die Kommission ausrechnete, dabei 9% verdient. Der Rechtsbeistand der Enquête, Herr Untermeyer, und Herr Sielcken, erörterten des längeren die Frage, ob die Preis-Steigerung des Kaffees eine Folge der Valorisation sei. Herr Untermeyer meinte, vor derselben habe bei einer Produktion von 6 Mill. Sack das Pfund Kaffee 7 Cents gekostet, jetzt koste es bei 14 Mill. Sack Ernte 14 Cents. Daraus folgerte der Inquirent, dass die Valorisation schuld an den höheren Preisen sei, denn sie halte den Kaffee vom Markte zurück. Herr Sielcken trat dieser Auffassung entgegen und stellte die wohl etwas kühne Behauptung auf, dass der sichtbare Kaffeevorrat nichts mit dem Marktpreise zu tun habe. Das Komitee, dessen Mitglied er sei, habe jetzt noch 4 Millionen Sack Kaffee in seinen Niederlagen, davon 900 000 in New York. Wie man sieht, hat Herr Sielcken bisher noch wenig verraten, was man noch nicht allgemein gewusst hätte. Der interessanteste Teil seiner Aussagen wird augenscheinlich noch kommen, vorausgesetzt, dass ihn die Kommission „überreden" kann, alle Fragen zu beantworten. Auch verlautet, die Leiter der National City Bank sollten als Zeugen vorgeladen werden. Vielleicht tritt aber auch wieder eine Stockung ein, die Geldtrust-Untersuchung hat schon mehrere dem Fernerstehenden schier unerklärliche Anfälle von Lethargie gehabt, die allerdings dem, der mit Washingtoner Verhältnissen und den Erfordernissen der Kampagnekassen im bevorstehenden Wahlkampf vertraut ist, keine Rätsel aufgeben."

Die K. V. Z. vom 31. Mai 1912 schreibt hierzu:

„Die Vernehmung des „Kaffee - Königs" Hermann Sielcken von der New Yorker Kaffee - Grosshandlung Crossmann and Sielcken vor dem Ausschuss des Kongresses der Vereinigten Staaten erfolgte auch im Zusammenhang mit der Frage der angeblichen Vereinigung der geldlichen Gewalt in Händen verhältnismässig weniger Personen, da an der 75 000 000 Doll. erfordernden Durchführung des „Valorisationsplanes" sich einige der grössten Banken New Yorks beteiligt haben.

Sielcken erklärte vor jenem Ausschusse auch, nicht die „Valorisation“, sondern natürliche Entwickelung habe die starke Steigerung der Kaffeepreise verursacht. Niemand konnte voraussehen, dass Brasilien eine Reihe von Jahren magerer Ernte erleben, und auch die Erzeugung anderer Kaffee anbauender Länder sich nicht erweitern werde. Das verminderte Angebot trage Schuld an der Preisänderung, und nicht etwa künstliche Beeinflussung des Marktes. Dabei erreichten die derzeitigen Kaffeepreise noch nicht die der Zeit von 1886—96. Der als ein Naturereignis anzusehenden Ernte der Geschäftszeit 1906—1907, welche in Rio und Santos allein einen Ertrag von 19 654 000 und in aller Welt einen solchen von 23 814 000 Sack lieferte, folgte im nächsten Jahre eine nur halb so grosse Ernte. Auch seitdem waren die Erträge nur mässig oder knapp, entsprechend einem Ernte-Durchschnitt von 12 Mill. Sack bei weit grösserem Verbrauch der Welt. So Sielcken.

Ein anderes Mitglied der New Yorker Kaffeebörse äusserte sich wie folgt:

Es ist natürlich, dass in einer Zeit politischen Kampfes, welcher sich gegen die „Übermacht“ der „Ringe“ richtet, auch die oft gestellte Behauptung einer Untersuchung unterzogen wird, dass der „internationale Kaffee-Ring“ an dem Steigen der Kaffeepreise von 6 Cents auf 14 Cents das Pfund die Schuld trage. Von dem Bestehen eines solchen „Ringes“ ist dem Kaffeehandel nichts bekannt. Seitdem die Regierung des brasilianischen Staates Sao Paulo in den Jahren 1906 bis 1907 einen Teil der vorhandenen Bestände, um völligen Zusammenbruch des Hauptgewerbes des Landes zu verhüten, angekauft und nach dem Auslande bestimmt hat, ist ihrerseits nichts anderes geschehen, als abzustossen, was sie gekauft hatte. Dies wird von den Bankiers durchgeführt, welche die brasilianische Anleihe des Jahres 1908 übernommen haben. Nur zwei Fünftel dieser 75 Mill. Dollar sind in den Vereinigten Staaten an den Mann gebracht worden. Durch Vermittelung der für sie arbeitenden Bankiers und Grosskaufleute hat die Regierung von Sao Paulo in den Vereinigten Staaten mehr von ihren Kaffeevorräten verkauft, als in ganz Europa, und der ganze in den letzten Jahren in den Vereinigten Staaten verkaufte Kaffee ist, seiner guten Beschaffenheit wegen, schlank in den Verkauf übergegangen. Aller Regierungskaffee in New York ist verkauft, und da sich dort bessere Absatzgelegenheit bot, als in Europa, sind von dorther die Vorräte New Yorks noch ergänzt worden. Unser Land hat den kleinsten Anteil an der Durchführung des Planes, dagegen hinsichtlich des Umfanges der Verkäufe den grössten Anteil zugewiesen erhalten. Diese unbestreitbaren Tatsachen widerlegen die Behauptung, dass die brasilianische Regierung oder ihre Vertreter für das Steigen der Kaffeepreise verantwortlich zu machen sind oder es durch künstliche Mittel herbeigeführt haben. Die Ursache für die Höhe der Kaffeepreise ist einzig und allein darin zu finden, dass Brasilien nach vierzehn Jahren äusserst niedriger Preise jetzt zwei Jahre des Gedeihens für sein wichtigstes Gewerbe erlebt hat.“

„Financial Times“ London, vom Juni 1912 bringt folgenden Bericht ihres N. Y. Korrespondenten vom 31. Mai:

„A word should be said on our Government's action regarding the coffee valorisation plan. When suit was filed by the Department of Justice against the American agents of the Brazilian Valorisation Syndicate, on the ground that they were violating the Anti-Trust Law, comments by the business community were peculiarly reserved. I have encountered very few expressions of opinion to the effect that the activities of this Syndicate in our market, in buying up coffee in Brazil and holding it off the American market until an arbitrary price was secured, were not as much in violation of the Anti-Trust Law as any actions which have been proscribed by decisions of the Courts.

But, on the other hand, everyone recognises the peculiar fact that the 950 000 bags of coffee thus manipulated and stored in this country are the property of the Brazilian Government, although pledged as security for the European loans with the Syndicate, and placed at the Syndicate's disposal under certain reservations. Last Monday the Brazilian Ambassador spoke to the Pan-American Society, referring in astonishingly plain language to the Brazilian view of our

Government's action. It was, he said, „a heavy blow to hopes for a new era in our commercial relations." He declared the suit to be based „on the quite revolutionary doctrine of paying for other people's merchandise not the price they ask for it, but the price the United States — I mean the American merchant — wanted to pay for it." He concluded by saying that „certain officials of this Government went so far as to proclaim before an American Court of Justice the forfeiture of the sovereignty of a foreign State."

This somewhat undiplomatic language has attracted unfavourable criticism, but at bottom there is a feeling that our Department of Justice went too fast in provoking a contest where the good will and diplomatic relations of a foreign State were involved. The Lower Courts tacitly recognised this fact in refusing to grant the preliminary injunction against the Syndicate's operations until the full evidence should have been heard and the case could be absolutely decided on its merits. But the Brazilian Ambassador's views on the question do not meet general approval; indeed, his speech is regarded as wholly unwaranted either in diplomacy or in fact. The „Evening Post", after admitting that the Department of Justice's suit was perhaps unwisely brought, makes the following comment on Ambassador da Gama's statement: — „But there are some things to say on the other side, and one of them is that when a Government goes into trade and engages, directly or indirectly, in operations on the markets of a foreign State, it thereby inevitably subjects itself to the laws of that State regulating trade and commerce. If our Government were to place an import duty on coffee, Brazil could hardly claim exemption for Government-owned coffee sent to be stored and marketed in this country. Or, to take a more extreme case. If the Brazilian or any other State were to engage in production of some article proscribed by our Pure Food Law, no one is likely to contend that consignments of that article would be free from the prohibitory clauses. The principles underlying the present suit are, first, that neither a foreign merchant, nor a foreign Government acting as a merchant, is entitled to do in the American market what the American merchant is forbidden to do; and, second, that operations of the sort in question, if conducted by a private American syndicate, would be repugnant to the law."

Ausdehnung amerikanischer Dünger - Gesellschaften.

Die Erzeugung künstlicher Düngemittel in grösserem Massstabe ist, laut K. Z. vom 8. Juni, in den Vereinigten Staaten ein verhältnismässig junger Gewerbezweig, da bei dem Raubbau früherer Jahre im Ackerbau niemand an die Verwendung künstlicher Düngemittel dachte, obwohl das Land über schier unerschöpfliche Phosphatlager verfügt, und für den in höherm Grade ausgesogenen Boden im Osten Fisch-Guano schon früher als Düngemittel zur Anwendung gekommen ist. Erst innerhalb der letzten zehn Jahre hat die Erzeugung und Verwendung künstlicher Düngemittel grössern Umfang angenommen, und der vor einem Jahr beigelegte Kalistreit war eine unmittelbare Folge des Aufschwungs dieses Gewerbezweigs. Bezeichnend für den Aufschwung der neuen Industrie ist die Tatsache, dass die drei bedeutendsten Gesellschaften auf diesem Gebiet in jüngster Zeit ihr Kapital vermehrt haben. Die Virginia - Carolina Chemical Co. hat kürzlich Schuldverschreibungen im Nennwert von 3 000 000 $ und ausserdem in ihrem Schatze verbliebene 8 prozentige Vorzugsaktien im Nennbetrag von 2 000 000 $ verausgabt. Die American Agricultural Chemical Co., die älteste der Gesellschaften dieser Art, hat unlängst junge Vorzugsaktien im Nennwert von 6 000 000 $ verausgabt, und nun trifft auch die jüngste dieser Gesellschaften, die unter Mitwirkung des Deutschen Waldemar Schmidtmann gegründete International Agricultural Corporation, Anstalten zur Verausgabung von 5 prozentigen nach 30 Jahren verfallenden Schuldverschreibungen im Nennbetrag von 12 000 000 $. Zweck der Verausgabung ist die Tilgung schwebender Schulden im Betrage von rund 8 500 000 $ und Beschaffung hinreichenden Betriebskapitals für die nächsten zwei Jahre. Seit der Beilegung des Kalistreits ist diese Gesellschaft in der Deckung ihres Kalibetriebs allen andern Aus-

landgesellschaften gleichgestellt. Die Gesellschaft entstand im Jahre 1909 aus der Zusammenlegung einer Anzahl kleiner Fabriken, die im Osten des Auslandes von Maine bis Mississippi zerstreut sind, ausserdem besitzt sie Phosphat-Gruben in Tennessee und Florida und hat einen Vertrag mit der Levisohnschen Tennessee Copper Co., wonach diese sie mit roher Schwefelsäure versorgt, die als Nebenerzeugnis der Kupferschmelzwerke gewonnen wird und für die Aufschliessung von Phosphaten in der Düngemittelerzeugung als Roshtoff von grosser Bedeutung ist. Kapitalisiert ist die International Agricultural Corporation mit je 18 000 000 $ Stamm- und 7 prozentige Vorzugsaktien, wovon jedoch nur solche im Nennwert von 7 809 000 $ und 13 040 200 $ wirklich verausgabt sind. Morgan & Co., welche bei der Gründung der Gesellschaft als Finanziere mitwirkten, haben sich später davon zurückgezogen, und White, Weld & Co. besorgen jetzt die Geldgeschäfte der Gesellschaft. Der jährliche Umschlag der Gesellschaft schwankt für die Zeit ihres Bestehens zwischen 12 und 13 Mill. Dollar.

Anklage gegen den Tapetentrust.

In Cleveland sind vier Tapetenfabrikanten und vier Tapetenhändler der „Verschwörung zum Zwecke der Beschränkung des Handels" angeklagt, auf Grund eines Paragraphen im Sherman - Antitrust - Gesetz. Die Verhandlung fand am 13. Mai vor dem Bundesgericht der Vereinigten Staaten statt. Der Staatsanwalt führte aus, er wolle beweisen, dass die vier Fabrikanten und vier Händler als Ausschuss-Mitglieder von über die gesamten Vereinigten Staaten sich erstreckenden Vereinen vereinbart haben, an 20-Pfg.- und 40-Pfennig-Läden nicht zu liefern. Der Verteidiger sagte, die Angeklagten seien hinreichend gerechtfertigt dadurch, dass sie an Frank Hall, den Besitzer einer Anzahl von 20-Pfg.- und 40-Pfg.-Läden in Pittsburgh und anderen Städten, nicht verkauften, denn Dutzende von Grosshändlern und Fabrikanten haben nachgewiesenermassen bei Hall Geld verloren. Hall, der Kronzeuge der Regierung, sagte, im Juni 1911 habe ihm ein Papieragent mitgeteilt, dass, falls er Papier brauche, er es gleich kaufen möchte, denn die Fabrikanten haben in einer Versammlung in Cleveland beschlossen, ihm nichts mehr zu verkaufen. Er kaufte infolgedessen 3 Waggonladungen.

Die Entscheidung des Gerichts steht noch aus.

Geldtrust.

Die vom Kongress angeordnete Untersuchung des sogenannten „Money-Trust", (siehe K.-R. 1912 Seite 592), des Geldtrusts der New Yorker Grossbanken, ist, laut K. Z. vom 2. Juli 1912, rascher zum Abschluss gekommen, als man sich vorgestellt hatte, denn der unter Leitung des Abgeordneten Pujo stehende Ausschuss für Banken und Währungsangelegenheiten, der mit der Untersuchung betraut ist, hat sich heute auf unbestimmte Zeit vertagt, und es ist fraglich, ob er die Untersuchung überhaupt wieder aufnehmen wird. Gleich bei Beginn seiner Aufgabe stiess der Ausschuss auf ein unüberwindbares Hindernis. Es wurden Fragebogen an sämtliche Banken des Landes, National- wie Staatsbanken, Sparbanken und Treuhandgesellschaften ausgesandt, in welchen Auskunft verlangt wurde über Verhältnisse und Beziehungen der Gesellschaften, deren Kenntnis seither als vertraulich galt und welche selbst die amtlichen Bankrevisoren nur preisgeben durften, falls eine Bank von ihnen geschlossen wurde. Die Leiter der Banken verweigerten daher auch die von dem Ausschuss geforderte Auskunft und liessen es auf ein gerichtliches Verfahren ankommen, falls die Auskunfterteilung erzwungen werden sollte. Der Leiter des Ausschusses erkannte dann selber an, dass er die Banken zu Auskunfterteilung nicht zwingen könne, und reichte daher im Abgeordnetenhause eine Vorlage ein, durch welche die Befugnisse des Ausschusses nach dieser Richtung hin erweitert werden sollen. An die Annahme einer derartigen Massnahme durch den Senat ist jedoch kaum zu denken, und der Ausschuss erachtete es unter diesen Umständen als das beste, sich vorläufig bis nach der Wahl zu vertagen; es wird jedoch behauptet, dass die Untersuchung überhaupt nicht mehr aufgenommen wird, da mit dem 4. März nächsten Jahres der jetzige 62. Kongress erlischt und mit ihm auch sämtliche Ausschüsse. Soweit die Untersuchung des Geldtrusts ge-

diehen ist, hat sie wenig zutage gefördert, was nicht schon längst bekannt gewesen, so die Erhebungen über das Wesen des New Yorker Clearing House, die Tätigkeit des Clearing-House-Ausschusses, wenn er in kritischen Zeiten durch irgendwelche Umstände zahlungsunfähig gewordenen Banken ihre Abrechnungen mit dem Clearing-House durch die Zuteilung von Clearing - House-Gutscheinen ermöglicht, und andere Funktionen mehr, welche das New Yorker Clearing-House seit mehr als einem halben Jahrhundert erfüllt.

Der Nachweis gelang nicht, dass die Leitung des Clearing House von den Vertretern der Grossbanken beherrscht werde und den Grossbanken günstiger gesonnen sei als den kleinen Banken, die dem Clearing-House-Verband angehören. Oberflächlich und flüchtig war auch die Untersuchung über die Beziehungen zwischen der Wertpapierbörse und den Grossbanken, über die ebenfalls zum Teil ganz abenteuerliche Ansichten verbreitet sind. Aber auch in dieser Beziehung konnte der Ausschuss keine Beweise finden, doch waren die Erhebungen über diesen Punkt nicht ohne Interesse, weil gewissermassen amtlich das Verhalten des Bundesschatzamts, des Clearing-House, des Börsenvorstandes und der Hochfinanz, mit J. Piermont Morgan an der Spitze, bei dem Hereinbruch der Krisis im Oktober 1907 zum ersten Male festgestellt wurde. Wenn die Untersuchung überhaupt etwas genützt hat, so wäre es vielleicht die nachträgliche Klarstellung der Vorgänge bei der Panik von 1907 und die Erbringung des Beweises, dass das jetzige System des Geld- und Bankwesens der Vereinigten Staaten in Ermangelung einer grossen Zentralbank untauglich ist, dass aber ungeachtet der schon damals zum Durchbruch gekommenen Erkenntnis, in den seither verflossenen fünf Jahren nichts geschehen ist, um die dem Geldsystem anhaftenden Mängel und Fehler, besonders der der Starrheit der Umlaufsmittel, zu heilen. Dafür trifft zum grössern Teile der Vorwurf gerade den Ausschuss, der soeben die Untersuchung des Geldtrusts beendet und mit dem Schlusseffekt, sich selbst belastet hat. Alle Versuche, das Geldwesen umzugestalten durch die Schaffung von Bank-Reserveverbänden sind an dem Widerstande des zuständigen Ausschusses des Abgeordnetenhauses gescheitert, so dass, wenn heuer oder später eine ähnliche Überspannung des amerikanischen Geldmarktes eintreffen und mit einer plötzlichen Vertrauenserschütterung wie damals eine Panik und Ansturm auf die Banken stattfinden sollte, die Lage um kein Jota besser wäre, als vor fünf Jahren.

Prozess gegen Schiffahrtsgesellschaften.

Aus New York wird der B. Z. vom 7. Juni gemeldet:

Heute begann der Prozess der Bundesregierung gegen eine Anzahl von Dampfschiffahrtsgesellschaften, welche beschuldigt sind, den Passagierverkehr zwischen den Vereinigten Staaten und Brasilien monopolisiert zu haben. Betroffen von der Anklage sind die Prince-, Hamburg - Amerika- und die Lamport - Holt - Linie. Ausserdem richtet sich die Anklage gegen 21 Einzelpersonen, darunter Paul Gottheil, Wilhelm Völkens, H. Völkens, W. Walter als Generalagenten der deutschen Linien und weitere fünf Angestellte. In der Anklage wurden umfangreiche Beschuldigungen, betreffend Rabattgewährung, willkürliche Festsetzung unvernünftiger Fahrpreise und unzulässige Verabredungen und Vereinbarungen unter Verletzung des Antitrustgesetzes erhoben. Die Anklage behauptet, die Verklagten trafen am 14. Februar in London ein Abkommen, nach welchem die Hamburger Linien vom Verkehr nach New - Orleans zurückgezogen werden. Die Regierung behauptet, die Linien hätten für fünf Jahre jeden Wettbewerb im Verkehr zwischen den Vereinigten Staaten und Brasilien unterbunden. Die Angeklagten werden weiter beschuldigt, Abfahrtszeiten verabredet, Gewinne verteilt und Frachtarife festgesetzt zu haben. Der Bundesgerichtshof ist darum vorstellig geworden, dass es den Schiffen der verklagten Gesellschaften untersagt werde, in irgend einem Hafen der Vereinigten Staaten zu ankern, so lange die Verträge und das Abkommen eingehalten werden. Die Regierung sucht ferner eine Verfügung zu erwirken, nach der es allen Gesellschaften verboten ist, Rabatte oder Vergünstigungen zu gewähren und Frachttarife festzusetzen zu dem Zweck, den Wettbewerb unterein-

ander auszuschalten oder die Anstrengungen der Konkurrenten zunichte zu machen. Ferner wird versucht, eine vorläufige Verfügung zu erwirken, um die Gesellschaften zu verhindern, ihr ungesetzliches Verfahren fortzusetzen, während der Prozess schwebt.

Ausführlicher wird hierzu der K. Z. vom 20. Juni aus New York berichtet:

„Unter dem Sherman-Gesetz ist vor beinahe einem Jahr gegen die zur atlantischen Dampfer-Konferenz gehörigen Schiffahrtsgesellschaften und deren hier ansässige Beamten und Agenten unter dem Shermanschen Trustverbot Anklage erhoben worden, und im Repräsentantenhause des Kongresses ist mit starker Mehrheit inzwischen eine Vorlage zur Annahme gelangt, unter welcher Dampfergesellschaften, wenn sie einem nach dem Sherman-Gesetz rechtswidrigen Verbande angehören, vom Verkehr in amerikanischen Häfen ausgeschlossen werden sollen. Vor dem hiesigen Bundesgericht begann diese Woche die Beweisaufnahme in dem gerichtlichen Verfahren gegen die Mitglieder der nordatlantischen Konferenz, denen vorgeworfen wird, ein gesetzwidriges Syndikat zwecks Behinderung des auswärtigen Handels und des zwischenstaatlichen Verkehrs von Gütern und Zwischendeckpassagieren gebildet zu haben. Die beklagten Reedereien und Bahngesellschaften sind die International Mercantile Marine Co., Allan Line Steamship Co., International Navigation Co., Anchor-Line, Canadian Pacific-Bahn, Cunard, British & North Atlantic Steam Navigation Co., Hamburg - Amerika - Linie, Holland - Amerika-Linie, Norddeutscher Lloyd, Red Star Line, Russisch - Ostasiatische Dampfschiffs-Gesellschaft und Oceanic Steam Navigation Co. Persönlich verklagt sind Bryce J. Allen, Philipp A. S. Franklin, John Lee, William Coverly, Charles P. Sumner, Adrian Gips, Gustav H. Schwab, Hermann C. von Post, Gustav H. Schwab jun., Alexander E. Johnson und Max Strauss. Die Regierung verlangt einen Einhaltbefehl, durch welchen den Schiffen der Beklagten das Anlaufen von Häfen der Vereinigten Staaten untersagt werden soll, solange das angebliche Syndikat bestehe. Wahrscheinlich wird auch J. Bruce Ismay, der jetzt in England weilende Präsident der Internat. Mercantile Marine Co., im Laufe des Verhörs vernommen werden. Der erste Zeuge, Lawson Fandford, ehemaliger Sekretär der Transatlantischen Konferenz, erklärte, Sekretär der Mittelmeer-, transatlantischen und kontinentalen Konferenz gewesen zu sein, welch letztere die nordatlantische mit einbegreife. Ein weiterer Zeuge, John P. Surmond von der Holland - Amerika - Linie, konnte sich wieder erinnern, dass gewisse Teile des Zwischendeck-Verkehrs britischen Linien zugewiesen wurden, noch dass Agenten die Tätigkeit für andere Linien verboten wurde, trotzdem sein Gedächtnis durch Vorlegung darauf bezüglicher Briefschaften aufgefrischt wurde. Auch über ein Schreiben der Holland - Amerika - Linie an ein Mitglied der nordatlantischen Konferenz, in welchem gegen die Monopolisierung der Agenten Einspruch erhoben und die Befürchtung ausgesprochen wird, diese möge zu einer Trust-Gesetzgebung gegen die ausländischen Reedereien führen, wusste er nichts zu sagen. Er bestätigte, dass die Holland - Amerika-Linie Mitglied der Kontinental-Konferenz, die Cunard ein solches der Nordatlantischen Konferenz sei. Es sei dagegen die Rede gewesen, sogenannte Kampfschiffe zwecks Bekämpfung der nicht zur Konferenz gehörigen Dampfer - Gesellschaften an den gleichen Tagen auslaufen zu lassen, an denen deren Schiffe abgehen. Die Regierung legte den von der hiesigen Vertretung der Holland - Amerika - Linie an das Hauptbureau in Rotterdam gesandten Brief vor, aus dem sich ergibt, dass ein Ausschuss ernannt wurde, um diese Kampfschiffe auszuwählen, welche dem Wettbewerb der russischen Freiwilligenflotte begegnen sollten. Der Ausschuss bestand aus den Herren Winter vom Norddeutschen Lloyd, Nyland von der Holland - Amerika - Linie und Farley von der International Mercantile Marine Co. In einem andern Briefe aus dem Hauptbureau der Linie in Rotterdam wird die erwähnte Befürchtung ausgesprochen, die Cunard-Linie könne wegen der Agentenfrage eine „feindliche Gesetzgebung“ herbeiführen. Auch gegen den Wettbewerb der kanadischen Dampferlinien richteten sich Massnahmen des Dampferpools, und es wurde zum Beweise hierfür ein aus dem Jahre 1899 herrührendes Schreiben der

Holland - Amerika - Linie vorgelegt, in welchem es u. a. heisst: „Was die neue (kanadische) Beaver-Linie betrifft, so wurde als Sinn der Versammlung in London angegeben, dass wir alles tun sollten, deren kontinentales Geschäft zu behindern, und deshalb einigten sich alle Linien auf den in New York eingeschlagenen Kurs, nur solche Agenten anzustellen, die ihr Geschäft erfolgreich betreiben könnten. Gleichzeitig wurde beschlossen, bei der deutschen Regierung zu beantragen, dass die Kontrollstationen in Myslowitz und Oderberg errichte, welche den Verkehr der Beaver-Linie fast vollständig von dem Transport durch Deutschland ausschliessen würden. Als weiteres Mittel, der Beförderung von Passagieren vom europäischen Festland durch kanadische Linien Halt zu gebieten, mag es rätlich sein, die Regierung der Vereinigten Staaten um Durchführung der Einwanderungsgesetze an Punkten der kanadischen Grenze entlang zu ersuchen. Es ist eine bekannte Tatsache, dass Passagiere, welche wegen der der Landung von Einwanderern in Häfen der Vereinigten Staaten auferlegten Beschränkungen von kontinentalen Linien zurückgewiesen wurden, Fahrkarten auf einer kanadischen Linie lösen und so über Kanada die Vereinigten Staaten unbelästigt erreichen." Im weitern Verlauf der Beweisaufnahme wurden etwa 20 Zeugen vorgeführt, zumeist Russen und Polen, welche an hier ansässige Verwandte Zwischendeckfahrkarten für eine der vom Pool verpönten Linien, besonders der Uranium-Linie, über Rotterdam gesandt hatten, und welche in Deutschland auf der Durchreise nach Rotterdam genötigt wurden, Passage auf einem der zum Pool gehörigen Dampfer zu nehmen. Die Verhandlungen sind noch im Gange und werden noch eine geraume Weile in Anspruch nehmen."

Belgien.

Kokssyndikat.

Die belgischen Kokereien erhielten vom belgischen Kokssyndikat für Kokskohlen statt des bisherigen Preises von frs. 15,50 einen neuen Preis von frs. 16,125 gestellt.

Comptoir des Aciéries Belges.

Das Comptoir erhöhte den Inlandspreis für Schienen um 5 fr. auf 155—165 fr.

England.

Schottischer Stahlverband.

Die Vereinigung schottischer Stahlwerke hat vor kurzem die Preise für Winkeleisen, Schiffs- und Kesselbleche um 5 sh für die Tonne erhöht. Wie die Zeitschrift „The Economist" hierzu mitteilt, ist dies bereits die vierte Preiserhöhung seit Einführung der Rabattgewährung. Die seitdem um 1 £ gestiegenen Preise sind die höchsten seit dem Jahre 1907.

Russland.

Zahl der Syndikate in Russland.

Wie belgische Blätter zu berichten wissen, bestehen in Russland 119 Syndikate, von denen 73 von belgischen Kapitalisten organisiert worden sind. Von diesen Syndikaten entfallen 46 auf die Metallbranche und 12 auf die Elektrizitätsunternehmungen.

Eisen - Syndikat Prodameta.

Die Missernte von 1911, welche schwer die Wirtschaftslage beeinträchtigte, hat bis jetzt keinen Einfluss auf die Eisen-Industrie ausgeübt. Sämtliche Eisenwerke sind mit bedeutenden Arbeiten versehen. In den ersten vier Monaten dieses Jahres sind die eingelaufenen Aufträge an das Prodameta-Syndikat, wie die K. Z. vom 8. Juli 1912 berichtet, viel höher als im gleichen Zeitraum des wirtschaftlich guten Jahres 1911 ausgefallen, wie aus folgender Aufstellung (in Pud) zu ersehen ist:

	1912	1911	1910	1909
Bleche	4 838 700	3 921 503	3 410 922	2 506 749
Träger und Schwellen	10 422 233	7 047 221	5 673 518	3 495 555
Gusseiserne Röhren		zerfallen		297 973
Bandagen	928 757	879 640	653 283	290 826
Achsen	299 206	406 009	330 195	880 357
Stab- und Formeisen	18 508 101	18 890 173	14 921 504	11 638 841
Leichte Schienen	570 785	486 072	367 297	169 718
Eisenbahnschienen	13 228 551	7 918 012	7 105 843	—
	48 796 334	39 548 630	32 462 562	18 388 019

Hervorzuheben ist, dass die Schienenaufträge im Vergleich zu 1911 eine Zunahme von rund 67% (!) aufweisen. Das Blatt der Grossindustriellen „Handel und Industrie" macht dem Verkehrsministerium den Vorwurf, dass es solange mit den Schienenaufträgen gezögert habe und zu spät den Werken überwiesen habe. Dank diesem Umstand seien die Werke in Verlegenheit geraten, weshalb sie ausserstande sind, die Träger-Aufträge zur Zeit zu liefern. Die Nachfrage auf Träger ist dank der andauernden lebhaften Bautätigkeit sehr stark und hat im Vergleich zum Vorjahr um 48%, zu 1910 um 82% und um 1909 um 197% zugenommen. Etwas abgenommen haben nur die Aufträge auf Stab- und Formeisen. Die Verhandlungen zwecks Bildung von Einzelsyndikaten für Roheisen, Dachbleche und Draht bei „Prodameta" haben wegen ablehnender Haltung der Soc. Métallurgique Dnieprovienne du Midi de la Russie keinen Erfolg gehabt.

Aus Petersburg, 30. Mai/12. Juni, schreibt der R-Korrespondent der Fr. Z.:

„Die Gerüchte, das Syndikat trage sich gegenwärtig mit der Absicht, den Verkauf von Dachblech durch die südrussischen Werke zu syndizieren, entbehren der Begründung. Die Syndikatsleitung steht nur auf dem Standpunkte, dass die Aufträge in den bisher syndizierten Branchen die südrussischen Werke in so hohem Grade in Anspruch nehmen, dass es nicht an der Zeit sei, gerade gegenwärtig an die Syndizierung neuer Branchen zu gehen. Es ist nur mit Mühe möglich, die Ansprüche des inländischen Marktes zu befriedigen. Die vor kurzem heimgekehrte Studienkommission konnte erklären, dass für den Export russischer metallurgischer Erzeugnisse im Auslande lohnender Absatz vorhanden sei. Allein man müsse alle derartigen Expansionen auf spätere Zeiten verschieben, eben aus dem erwähnten Grunde der gesteigerten Aufnahmefähigkeit des einheimischen Marktes. Trotzdem also alle Chancen gegeben seien, dem Auslande infolge billigerer Preise eine aussichtsreiche Konkurrenz zu eröffnen, könne doch vorderhand nicht daran gedacht werden, dem Absatz eiserner Produkte eine neue Richtung zu geben."

Dachblechsyndikat „Krowlja".

Wie vorauszusehen war, (siehe K.-R. S. 427), ist eine weitere Schwächung der Produktionskraft Krowljas, die in 1911 überhaupt nur noch 38% betrug und deshalb kaum die Existenz einer syndizierten Vereinigung rechtfertigte, durch den Austritt der S c h u w a l o w s c h e n Eisenwerke und zweier anderer Gesellschaften eingetreten. Direktor Farmakowsky hat laut Fr. Z. vom 5. Juli 1912, seinen Abschied eingereicht. Man wird ihm nachsagen müssen, dass er sein möglichstes getan hat, die Deroute des Syndikates aufzuhalten; allein seine Kraft reichte nicht aus, um gegen die egoistische Politik einiger Syndikatsmitglieder erfolgreich anzukämpfen. Während Krowlja in 1907 noch 48,25% der gesamten russischen Dachblechproduktion kontrollierte, in 1908 und 1909 gar 56,5 bezw. 54,14% weist 1910 bereits die Verfallziffer von 37,8 Prozent auf. Dann ging es mit Riesenschritten abwärts. Als die Syndikatsleitung zu alledem auch die Sympathie der kommunalen Verbände verlor, die in das Lager der Outsider übergingen und eigene Kauforganisationen formierten, war das Schicksal Krowljas besiegelt. Es war unter solchen Umständen begreiflich, dass die „Prodameta" das russische Eisensyndikat, dessen Organisation geradezu vorbildlich ist, ablehnte, Krowlja zu Hilfe zu kommen."

Fusion der Naphtawerke.

Eine am 2. Juni in St. Petersburg stattgehabte Generalversammlung der Naphta-Produktions - Gesellschaft G. M. Lianosow's Soehne beschloss die Offerte der Sibirischen Handelsbank auf Erwerb der Majorität der Aktien der Naphta - Industrie - Gesellschaft A. S. Milikow & Co. gegen neu zu begebende Aktien der Lianosow-Gesellschaft anzunehmen. Gleichzeitig wurde eine Erhöhung des Aktienkapitals von 4 auf 8 000 000 Rbl. durch Ausgabe von 40 000 Aktien zu 1000 Rbl. beschlossen. Die Hälfte dieser Aktien sind zum Erwerb der Majorität der Melikow-Aktien bestimmt, die andere Hälfte wird den alten Aktionären zum Kurse von 160% zum Bezuge angeboten werden. Das Aktienkapital der Melikow - Gesellschaft, die bisher in Baku domilizierte, durch Beschluss der General-Versammlung vom 7. Juni cr.

aber ihr Domizil nach Petersburg verlegt hat, beträgt 2 000 000 Rbl., worauf sie im verflossenen Geschäftsjahr einen Gewinn von 366 602 Rbl. erzielte und 10% Dividende verteilte. Die Lianosow-Aktien werden an den Börsen von St. Petersburg, Paris und London notiert.

Schweiz.

Bankenfusion.

Nach einer der F. Z. vom 26. Juni 1912 zugehenden drahtlichen Meldung, geht die Bank in Luzern in der Schweizerischen Kreditanstalt in Zürich auf. Das kommt etwas überraschend, da die Generalversammlung des ersteren Instituts, des grössten in der Zentralschweiz, noch Ende Februar d. J. die Erhöhung des mit 50% einbezahlten Aktienkapitals von Frs. 16 Mill., durch Ausgabe von Frs. 4 Mill. ebenfalls zur Hälfte einzubezahlenden Aktien auf Frs. 20 Mill. beschlossen hatte. Nach den Fusionsbedingungen gewährt die übernehmende Bank für 4 Aktien von nom. je Frs. 2000 der Bank für vier Aktien von nom. je Frs. 2000 der Bank in Luzern, die mit Frs. 1000 einbezahlt sind, sieben eigene Aktien von nom. je Frs. 500 mit Dividendengenuss ab 30. Juni ds. Js. neben einer Barabfindung von Frs. 35 für den Verzicht auf den Ertrag des ersten Semesters, der voll der Kreditanstalt zufällt. Das Kapital der letzteren wird um Frs. 8,75 Mill. auf 75 Mill. erhöht. Damit erreicht dasselbe fast das Doppelte des Betrages von 1904, wo das Kapital erst Frs. 40 Mill. betrug. 1905 war die Erhöhung auf Frs. 50 Mill., 1906 auf Frs. 65 Mill. und zu Anfang des Jahres auf Frs. 66,25 Mill. erfolgt. An Dividenden hat die Kreditanstalt in den letzten 11 Jahren regelmässig je 8% gezahlt. Die Bank in Luzern hat in der gleichen Zeit dreimal 6½ Prozent, dann dreimal 7, hierauf einmal 6½ und seit 1908 regelmässig je 7% verteilt. Mit dieser Fusion erfährt der Interessenkreis der Schweizerischen Kreditanstalt, die bei ihren in der letzten Zeit stärker hervortretenden Ausdehnungsbestrebungen bereits zwei andere Institute, die Spar- und Leihkasse Aussersihl-Wiedikon (Ende 1911) und die mit Frs. 1,80 Mill. Grundkapital arbeitende Bank in Glarus (im März ds. Js.) aufgesogen hat, eine beträchtliche Erweiterung und die Bank wächst, was das Kapital betrifft, wieder an den Schweizerischen Bankverein heran. Da der letztere zu Anfang d. J. die Akt.-Ges. vorm. Speyr & Co. in Basel (Frs. 7,50 Mill. einbezahltes Grundkapital) in sich aufgenommen hat, verringert sich zugleich die Zahl der grösseren schweizerischen Banken weiter. Die beiden jetzt gleichstarken Institute haben ihren bisher schon ausschlaggebenden Einfluss im Bankwesen der Schweiz in der letzten Zeit also um ein erhebliches verstärkt. Einen öffentlichen Markt hatten die Aktien der Bank in Luzern nicht; die Aktien der Schweizerischen Kreditanstalt notierten zuletzt in Zürich Frs. 841 pro Stück, also etwa 168%.

Türkei.

Smyrnaer Feigentrust.

Der im Januar dieses Jahres gegründete Feigentrust „The Smyrna Fig. Packers Limited" hat seine Organisation ausgebaut und eine weitere Verstärkung durch Beitritt der einen ausserhalb gebliebenen Gruppe erfahren. Von den Häusern, die im vorigen Jahre im Smyrnaer Feigengeschäft arbeiteten, sind darnach alle bis auf 6 kleinere beigetreten, welch letztere etwa 6 bis 7 Prozent der Ernte verarbeiteten. Dagegen haben mehere, früher im Feigengeschäft tätig gewesene kapitalkräftige Exporteure sich zu einem Konkurrenz - Unternehmen zusammengeschlossen, indem sie 20 000 bis 25 000 Lasten (letzte Ernte 100 000 Lasten) zu verarbeiten beabsichtigen. Ihr Absatzfeld werden voraussichtlich England und Amerika sein. Endlich ist eine dritte kleinere Gesellschaft in Bildung begriffen, die 5000 bis 6000 Lasten für den amerikanischen Markt zu verarbeiten beabsichtigt.

Alles in allem werden, wie der deutsche Konsul in Smyrna berichtet, in der nächsten Saison der Trust „The Smyrna Fig Packers Ltd." mit 65 bis 70% den übrigen Gesellschaften und Einzelexporteuren mit 30 bis 35% gegenüberstehen. Für den Anfang dürfte sich der Trust mit diesem Anteil begnügen.

Internationale Kartelle.

Internationale Organisation der Erdölindustrie.

Deutsche Erdöl - Akt. - Gesellschaft, Berlin.

Aus Berlin wird der F. Z. vom 20. Mai geschrieben:

„Die Gesellschaft entwickelt sich mehr und mehr zu einer Trustgesellschaft für internationale Oelinteressen. Sie besitzt oder kontrolliert die bedeutendsten Bohr- und Raffineriebetriebe im Elsass und in Hannover, nahm durch Transaktionen mit der Gruppe Disconto - Gesellschaft S. Bleichröder Besitz von deren ausgebauter rumänischen Petroleumorganisation und steht jetzt, wie aus der telegraphischen Meldung schon hervorging, im Begriffe, ihre galizischen Oelinteressen, die bisher ein Torso waren, durch Angliederungen abzurunden. Den Kern dieses österreichischen Besitzes stellten die Raffinerien Austria und Trzebinia dar, dazu kam in neuerer Zeit die Kontrolle über die Olex-Gesellschaft, also ein sehr ausgezeichnetes Vertriebsorgan. Unzureichend waren demgegenüber die zur Verfügung stehende Eigenproduktion an Rohöl und die Transportanlagen, ein Mangel, den auch der Erwerb der rumänischen Objekte nicht ausgleichen konnte. Diese niemals den Aktionären von der Verwaltung klargelegte Lücke soll jetzt ausgefüllt werden, und zwar anscheinend wieder mit Assistenz der Firma Laupenmühlen & Co., aus deren Händen s. Zt. auch die Trzebinia gekauft worden ist. Es ist dem Vernehmen nach beabsichtigt, diese Raffinerie, sowie die Austria, die ursprünglich mit einander verschmolzen werden sollten, in eine seither unter englischer Kontrolle stehende Premier Oil and Pipe Line Co. einzubringen, und dafür Titres dieser Gesellschaft ins Portefeuille zu nehmen. Die Premier Oil Co. wird nämlich ihr Kapital von Lst. 1 Million auf annähernd Lst. 3³/₄ Mill. erhöhen; unter den neuen Shares werden Lst. 1½ Mill. 7proz. Vorzugsaktien mit doppeltem Stimmrecht sein, die der Erdöl - Akt. - Ges. grösstenteils für ihr Einbringen ausgehändigt werden, und die ihr damit die Kontrolle sichern; einen mässigen Betrag hat die Erdöl-Akt.-Ges. auch in Bar zu liefern. Mit den übrigen neuen Aktien, die also Common Stock sind, erwirbt die Premier Oil Co. eine Anzahl weiterer Unternehmungen, so die Rohölgesellschaften Alpha und Central Carpathian, ferner die Transportgesellschaft Amalgamated Oil Pipe Lines of Galicia, in der die Firma Laupenmühlen vertreten ist. (Die Schodnica hat, entgegen englischen Versionen, nichts damit zu tun.) Damit erlangt die Deutsche Erdöl-Akt.-Ges. Einfluss auf eine erhebliche Rohölgewinnung in Tustanowice etc. die auf 80 Waggons pro Tag angegeben wird, und somit ein Quantum repräsentiert, das die galizischen Raffinerien der Gesellschaft unabhängig macht und im Verein mit der Olex-Organisation und den in der Premier vereinigten Rohrleitungen, Magazinen usw. den Konzern zu einem Beachtung erheischenden Faktor in den Fragen der Wiederbildung des Österreichischen Petroleumkartells machen dürfte. Welchen finanziellen Effekt sich die Deutsche Erdöl-Akt.-Ges. von dieser neuen Ausdehnung verspricht, darüber wird sie sich noch zu äussern haben, ebenso wie es unbekannt ist, mit welchem Fazit auf den wirklichen (nicht auf den durch Tausch oder durch Agio verbilligten buchmässigen) Einstandspreis die galizischen Raffinerien bisher arbeiteten und ob diese Neuangliederungen etwa nur eine notgedrungene Konsequenz der ersten galizischen Investitionen bilden. Die Abrundung des österreichischen Interesses in der vorstehenden Form wird in Interessentenkreisen als zweckmässig und vielleicht Erfolg versprechend geschildert, namentlich auch weil die Petroleumindustrie unter dem Einfluss der z. T. stark gestiegenen Erlöse jetzt auf die allgemein hohen Anlagekapitalien endlich besseren Nutzen abwirft. Man muss aber die Hoffnung aussprechen, dass die gegenwärtige Expansion zunächst einmal die letzte ist, dass man den Betrieben Zeit lässt, im Rahmen der Deutschen Erdöl-Akt.-Ges. auszureifen. Denn es bleibt zu beachten, dass die Expansion sich bisher mit Hilfe der schon in Agio sich aussprechenden finanziellen Rückfalls vollziehen konnte, den man den früheren technischen Erfolgen und den in der ursprünglichen Aera angesetzten Substanz verdankt. Diese Substanz (Bohrgewinne, Feldesbesitz,

Schachtbaubetrieb) hat durch Veräusserungen schon erheblich abgenommen, neuerdings wieder durch Abstossung von Schachtbau-Aktien. In der letzten Generalversammlung hat man auch bereits angekündigt, dass ab 1912 wohl das Dividendenniveau von 23% verlassen und den Aktionären, nachdem sie durch ein Bezugsrecht ihren Besitz verbilligen konnten, künftig vielleicht etwa 20% Dividende zufliessen würden. Jetzt wird es nun nötig, die Gesellschaft, die bislang nur Mk. 4 Mill. 5 proz. Obligationen auf Pechelbronn schuldete, mit weiteren Mk. 6 Mill. 5 proz. zu 103% rückzahlbaren Obligationen zu belasten, die allerdings nicht fundiert werden sollen. Es bewegt sich damit die feste Schuld zwar erst auf der Hälfte des noch sehr hochwertigen Aktienkapitals von Mk. 20½ Mill. (Kurs derzeit abzüglich Kupon ca. 255%), und es sollen auch die neuen Gelder ausser zur Refundierung des Olex-Kaufpreises zur direkten Finanzierung verschiedener Untergesellschaften des Trusts dienen, die bisher anderweit verschuldet waren. Aber der Schwerpunkt der Deutschen Erdöl-Akt.-Ges. wird auch durch die neuen Massnahmen immer weiter ins Ausland gedrängt, und damit wächst ebensosehr das Risiko, wie man gewohnt ist, an auswärtige Kapitalinvestitionen höhere Ansprüche in Bezug auf die Rente und die Amortisation zu stellen. Darüber, ob diesem Gesichtspunkte auch für die Eventualität eines Umschwungs im Petroleumproduktengeschäft Rechnung getragen wird, und noch über manches andere sollte schon der Geschäftsbericht erschöpfende Auskunft geben, selbst wenn die Transaktionen noch nicht in allen Formalitäten abgeschlossen sind. Die übliche Verlesung eines Exposés in der Generalversammlung ermöglicht den Aktionären in nur unvollkommener Weise, sich ein Urteil zu bilden und binnen einer halben Stunde zu entscheiden."

Der Geschäftsbericht des Unternehmens, des sog. Deutschen Erdöltrusts, gibt ein Bild über die grosse Ausdehnung, die die Gesellschaft in der jüngsten Zeit genommen hat, indem sie ihre Interessen über die Petroleumindustrien Deutschlands, Rumäniens, Österreichs usw. in einer geradezu stürmischen Weise ausbreitete. Generell weist der Geschäftsbericht darauf hin, dass in der zweiten Hälfte 1911 eine Aufwärtsbewegung der Preise für Mineralölerzeugnisse eintrat, die zu einem Höchststand auf dem Weltmarkt geführt hat, wie er während der Betätigung der Gesellschaft in der Erdölindustrie noch nicht zu verzeichnen gewesen sei. An dieser Hausse hatten sämtliche bei der Verarbeitung entfallenden Erzeugnisse Anteil; sie sei zurückzuführen auf den Rückgang der Rohölgewinnung in verschiedenen Produktionsgebieten (besonders in Galizien und Russland), auf die ausserordentliche Höhe der Seefrachten und auf die Zunahme des Weltkonsums, dem namentlich in Heiz- und Treiböl sowie in Benzin noch eine bedeutende Entwicklung bevorstehen dürfte. Die Gewinn- und Verlustrechnung für 1911 weist bei Mk. 436 125 (im V. M. 543 080) Vortrag an Ergebnissen aus: aus dem elsässischen Erdölunternehmen Mk. 2 409 470 (i. V. M. 2 032 441), als Dividende der Vereinigten Norddeutschen Mineralöl Akt.-Ges. für 1910 Mk. 213 850 (Mk. 102570), als Erträgnisse der Beteiligungen (i. V. Beteiligungen und Effekten) Mk. 1 655 127 (Mk. 431 165), endlich als Ertrag der Bohrunternehmungen Mk. 65 675 (i. V. Schachtbau, Fabrik- und Bohrunternehmung Mk. 510 780). Der Bruttoertrag ist danach von Mk. 3 617 043 auf Mk. 4 780 247 gestiegen. Es beanspruchten davon Geschäfts- und Verwaltungskosten Mk. 252 947 (Mk. 141 108), Steuern Mk. 55 632 (84 250), Zinsen diesmal Mk. 349 698 (Mk. 196 320), da erhebliche Beträge als zinsfreie Darlehen an Tochter- und verwandte Unternehmungen festgelegt waren. Die Abschreibungen sind für die Unternehmungen im Elsass auf Mk. 724 585 (Mk. 604 188) bemessen und zwar ausser den Vereinigten Pechelbronner Oelwerken G. m. b. H., die wiederum für sich Mk. 200 000 abgebucht haben. Ferner werden abgeschrieben Mk. 85 923 (ca. Mk. 134 000) auf diverse Werte, wobei zu berücksichtigen ist, dass die Werkanlage Nordhausen bekanntlich diesmal aus der Abrechnung auszuscheiden ist. Der Reingewinn beträgt Mk. 2 860 494 (Mk. 1 903 039) und einschliesslich Vortrag Mk. 3 296 619 (Mk. 2 446 125). Es werden wieder 23% Dividende auf die alten Aktien mit 1,84 Mill. verteilt, während die neuen Mk. 5 Mill. Ak-

tien 11½% gleich Mk. 575 000 erhalten. Für Tantièmen und Belohnungen sind Mk. 234 375 (Mk. 170 000) abzusetzen, wonach der Vortrag um etwa Mk. 200 000 auf Mk. 647 244 erhöht wird. Bei dieser Gewinn- und Verlustrechnung ist zu berücksichtigen, dass die mit dem Erlös der Mk. 5 Mill. Kapitalemission erworbenen Aktien der Deutschen Mineralölindustrie Akt.-Ges., die österreichischen Raffinerie - Unternehmungen „Trzebinia" und „Austria" noch nicht zum Ertrágnis beitrugen, da die Dividenden dieser Gesellschaften erst in 1912 von der Deutschen Erdöl-Akt.-Ges. vereinnahmt werden. Über den umfangreichen Interessenkreis werden in dem Geschäftsbericht eingehende Mitteilungen gemacht.

Nach Mitteilungen aus den Kreisen der Petroleumindustrie versucht die Deutsche Erdöl-A.-G. zwischen den österreichischen Petroleumraffinerien und der Standard Oil Co. bezw. der ihr gehörigen Vacuum Oil Co. eine Verständigung herbeizuführen. Der österreichische Betrieb der letzten Gesellschaft ist bekanntlich durch behördliche Massnahmen lahmgelegt.

Standard Oil-Gruppe und Deutsch-Russische Petroleumgruppe.

Wie uns aus Hamburg gemeldet wird, ist der Vertrag zwischen der Deutschen Petroleum - Verkaufs - Gesellschaft m. b. H. und der Deutsch - Amerikanischen Petroleum-Akt. - Ges., wonach die beiden Unternehmungen im deutschen Petroleum - Verkaufsgeschäft zusammengingen, heute zu Ende gegangen. Die Deutsche Petroleum - Verkaufsgesellschaft ist eine Tochtergesellschaft der Europäischen Petroleum-Union G. m. b. H., deren Kapital von Mk. 37 Mill. sich in den Händen der Deutschen Bank (bezw. Deutsche Petroleum-Akt.-Ges.), ferner der Naphta-Akt.-Ges. Gebrüder Nobel in St. Petersburg und der Gebrüder Rothschild-Paris befindet. Ueber die Gründe der nunmehrigen Trennung der Europäischen Petroleum-Union G. m. b. H. und der Standard Oil Co. ist bis jetzt nichts bekannt geworden. Die Vereinbarungen schlossen hauptsächlich eine Kontingentierung des beiderseitigen Absatzes in Deutschland ein und wurden vor einer Reihe von Jahren getroffen, nach erheblichen, die damals noch junge deutsche Gruppe schwer belastenden Kampfverlusten. Auf die Preisentwicklung in Deutschland hat das Abkommen, das übrigens das Ausland, zumal den scharfen Wettbewerb in England, nicht einschloss, wohl nur einen mässigen Einfluss ausgeübt, wobei allerdings die Offerte der österreichischen Konkurrenz zu Gunsten der Konsumenten mitgewirkt haben dürfte. Die seit geraumer Zeit schon dauernde Aufwärtsbewegung am Weltölmarkt, die auf Produktionsrückgang, auf starken Mehrbedarf an Nebenprodukten und auf Steigerung der Frachten zurückgeführt wird, hat den Wert des Abkommens für die Vertragschliessenden wohl letzthin schon reduziert.

Die vorstehend erwähnte Auflösung des Vertrages zwischen der Deutschen Petroleum - Verkaufs - Gesellschaft hat in Händlerkreisen begreiflicherweise grosses Aufsehen und lebhafte Befriedigung ausgelöst. Allgemein, schreibt die D. Bgw. Z., wird erwartet, dass die D. P.-V.-G. hiebei günstig abschneiden wird. Nach einer neuen Lesart soll die Auflösung des Vertrages auf Grund eines in den Vereinbarungen vorgesehenen Paragraphen erfolgt sein. Tatsache ist, dass es zwischen beiden Gesellschaften zu verschiedenen Unzuträglichkeiten gekommen ist und dass der Vertrag seitens der D. P.-V.-G. gelöst wurde. Möglich ist, dass hinter der D. P.-V.-G. der holländisch-englische Petroleumtrust steht, der sich auf diese Weise einen grösseren Einfluss auf dem deutschen Markte sichern will. Der Gedanke ist deshalb nicht von der Hand zu weisen, da diese ja bereits in England verbündet gegen die Standard sind. Auffallend ist es jedenfalls, dass sich die Standard nicht im entferntesten zu dieser Schlappe äussert und eine abwartende Stellung einnimmt.

Um so schärfer treten die Gegensätze zwischen der Königlichen und der Standard in Holland hervor, wo die Stimmung der Regierung gegen die Erteilung von Konzessionen an die Standard in Niederländisch - Indien durch Erklärungen in der Öffentlichkeit wachgerufen wird. Inzwischen ist die Königliche eifrig daran, der Standard im eigenen Lande Konkurrenz

zu machen, ein Fall, den man vor Jahren gar nicht vorausgeahnt hätte. Zu den Transaktionen auf dem Gebiete der Petroleum-Industrie gesellt sich in letzter Zeit eine Beteiligung des ungarischen Staates an der Ausbeutung von Petroleumquellen im Marmarosser Gebiete. Den diesbezüglichen Vertrag hat die ungarische Regierung mit der Ungarischen Karpathen Petroleum-Gesellschaft auf der Grundlage geschlossen, dass das Staatsärar sich 10 bezw. 12% an der Roh-Produktion der der genannten Gesellschaft in ausschliessliche Ausbeutung übertragenen Terrains gesichert hat. Jedenfalls beweist damit die ungarische Regierung, dass sie ein wenig weitblickender als die österreichische Regierung ist, die sich bekanntlich erst an der galizischen Petroleumindustrie beteiligte, als die galizische Rohölproduktion zu versiegen begann. Während die österreichische Regierung über 8 Millionen in Galizien in Reservoirs, Pipilines und einer Mineralölfabrik anlegte, ohne einen entsprechenden Gegenwert auch nur halbwegs vor sich zu sehen, erscheint die ungarische Regierung bei diesem Vertrage nur an dem Gewinne beteiligt. — Aus den Bohrgebieten sind bemerkenswerte Nachrichten nicht zu verzeichnen. Die Petroleummärkte beharren auf ihrer festen Tendenz. In Amerika steigen die Preise weiter in die Höhe und in Schottland sind die Mineralölwerke der Massnahme der Standard gefolgt und haben die Schmierölpreise gleichfalls erhöht.

Königliche Petroleum - Maatschappy Amsterdam.

Aus Amsterdam, 3. Juli, wird der F. Z. geschrieben:

„Wie bereits telegraphiert, wurde in der am Samstag abgehaltenen Generalversammlung der Gesellschaft wieder scharf gegen die Standard Oil Co. Stellung genommen. Anlässlich der Erklärungen der American Petroleum Company und der Nederlandsch Koloniale Petroleum Maatschappy, dass sie von dem amerikanischen Trust unabhängig seien (bekanntlich ist diese Frage eine wichtige zur Beurteilung des Zweckes, den diese Gesellschaften mit ihren Konzessionsgesuchen für Petroleumterrains in Niederländisch - Indien verfolgen), zitierte die Verwaltung der Königlichen Gesellschaft auffällige Erklärungen, welche von den Leitern der Standard Oil Co. in dem von der amerikanischen Regierung angestrengten Prozesse abgegeben worden sind. Die American Petroleum Company hatte gegenüber den Erklärungen der Königlichen geäussert, dass zwar „einige an der Standard Oil Co. interessierte Personen“ 51% ihres Aktienkapitals besitzen, dass aber zwischen dem Trust und der Gesellschaft keine andern Beziehungen beständen, als dass letztere ihre Produkte von der Standard Oil Co. beziehe. Aus den Erklärungen der Trustleiter zitiert die Verwaltung der Königlichen demgegenüber, dass die „einigen an der Trust interessierten Personen“, welche 51% ihres Aktienkapitals der Amerikan Petroleum Co. besitzen, gerade die Herren John D. Rockefeller, William Rockefeller, Rogers, Archbold usw., kurz die Hauptinteressenten der Standard Oil Co. sind. Aus denselben Prozessakten geht hervor, dass die Initiative zur Gründung der American Petroleum Co. von der Trust gefasst wurde und dass dieselbe die American Petroleum Co. als eine ihrer Unter-Gesellschaften bezeichnet, was sich schlecht mit den Erklärungen der Verwaltung der American Petroleum Co. selbst deckt, wonach die Gründungs - Initiative von anderen Interessenten ausgegangen und die Gesellschaft in ihrer Geschäftspolitik unabhängig wäre. Die Verwaltung der Königlichen erklärte, aus eigener Erfahrung zu wissen, dass die Standard Oil Co. sich tatsächlich in die Geschäftspolitik der American Petroleum Co. mische, und dass es „verwegener Betrug“ sei, wenn die Verwaltung der American Petroleum Co. dies verneinen sollte. Bis jetzt hat diese das nicht getan und sie scheint somit keinen besonderen Anreiz zu weiteren Diskussionen zu fühlen. Immerhin steht unter diesen Umständen der wirkliche Charakter der American Petroleum Co. wohl ausser Frage und somit auch derjenige der mit ihr liierten Nederlandsche Koloniale Petroleum Maatschappy. Ob letztere jetzt die angestrebten Konzessionen nicht erhalten wird, steht einstweilen dahin. Die Verwaltung der Königlichen erklärte, bei der Regierung Schritte eingeleitet zu haben, über deren Resultat noch nicht zu urteilen sei.

In dem Ende Juni erschienenen Geschäfts-Bericht der Shell Co., die durch ihre Interessengemeinschaft mit der Königlich-Niederländischen Gesellschaft den einzigen Gegner der Standard Oil Co. auf dem Weltmarkt darstellt, finden sich, wie die K. Z. zu der gleichen Frage geschrieben wird, einige interessante Ausführungen über den Stand des internationalen Petroleumkampfes. In dem Bericht heisst es: „Der Konkurrenzkampf, welcher von der Standard Oil Co. gegen ihre Gegner geführt wird, erscheint in den verminderten Einnahmen dieser Gesellschaft. Trotz der unerhört niedrigen Preise, welche aus dem Konkurrenzkampf sich ergaben, haben wir dagegen unsere Dividende auf einer Höhe halten können, die nur ein wenig niedriger als die des Vorjahres ist. Da die Standard Oil Co. nun durch direkten Angriff nichts erreicht hat, ist sie neuerdings dazu übergegangen, unsere Stellung dadurch zu untergraben, dass sie in Holland eine eigene Gesellschaft gründete, um unter der Führung einer unabhängigen niederländischen Gesellschaft Konzessionen von der Niederländischen Regierung in Niederländisch-Indien zu erlangen. Die Erfahrungen Galiziens aber, wo die Standard Oil Co. unter dem Namen der Vacuum Oil Co. ihre Geschäfte führt, sollten hinreichend dafür sprechen, welche Folgen mit einem Eintritt der Standard Oil Co. in ein Petroleum erzeugendes Land verbunden sind. Unsere Verbündeten, die Königlich Niederländische Gesellschaft, wie wir selber, sind überzeugt, dass ein ähnliches Resultat direkt oder indirekt sich ergibt, wenn die Niederländische Regierung der Standard Oil Co. zu grosse Konzessionen gewährt.“ Danach wendet sich die Shell Co. aufs schärfste gegen dieses Vorgehen der Standard Oil Co., in der niederländisch - indischen Petroleum - Industrie durch die Gründung einer besonderen Gesellschaft, der Nederlandschen Koloniale Petroleum Maatschappy festen Fuss zu fassen. Es folgt ferner daraus, dass die Gründung dieses Unternehmens trotz gegenteiliger Erklärungen der Verwaltung selbst auf die Standard Oil Co. zurückzuführen ist. Bei dieser Lage ist es nun merkwürdig, dass das Gerücht einer Einigung zwischen den beiden grossen Gesellschaften des Weltmarktes sich weiter erhält. Insbesondere will man am New Yorker Markte wissen, dass zwischen der Shell Co. und der Standard Oil Co. Abmachungen über eine Verteilung der Absatzgebiete getroffen sind.

Erneuerung des internationalen Schienenkartells.

Aus Anlass der auf drei Jahre erfolgten Verlängerung des internationalen Schienenkartells, wird von der F. Z. darauf hingewiesen, dass über diesen Verband im allgemeinen und über die Beteiligung Deutschlands an dem internationalen Kartell so wenig Positives in die Öffentlichkeit dringt. Von gutunterrichteter Seite wird der F. Z. hierzu jetzt aus Brüssel geschrieben, dass bei der diesmaligen Verlängerung Deutschland hinsichtlich der Quotenfrage auch unter Berücksichtigung der stark gestiegenen Eisenproduktion recht befriedigend abgeschnitten hat.

Zur Erneuerung schreibt dieselbe Zeitung:

„Über die beiden internationalen Verbände in der Eisenindustrie, den Schienenverband und den Trägerverband, dringen nur selten Nachrichten in die Öffentlichkeit. So prinzipiell wichtig diese Verbände sind — weil sie die ersten internationalen Organisationen in der Montanindustrie darstellen, die ersten Beispiele dafür, wie die industriellen Kartelle der verschiedenen Länder, wenn sie erst einmal genügend Stärke und Festigkeit im eigenen Kreise erlangt haben, dann auch über Landesgrenzen und Meere hinweg einander die Hand reichen und so, ohne viel Sorge um nationale Zölle und Gesetze, eine internationale Wirtschaftspolitik zu treiben beginnen — so wenig sind die Teilnehmer der Meinung, dass die Öffentlichkeit viel von ihnen zu wissen brauche. Man weiss also eigentlich nur, dass diese Verbände bestehen und dass der internationale Schienenverband jetzt neuerdings auf drei Jahre verlängert worden ist. Der Gedanke, der dem zu Grunde liegt, ist ja klar. Man sagt sich, dass es doch eigentlich eine Torheit sei, wenn die wenigen Eisenproduktionsländer den anderen, die kein eigenes Eisen besitzen, die Eisenbahnen, die sie brauchen, so billig bauen sollten, wie es früher der Fall war; so lange die Eisenländer sich ge-

genseitig auf dem Weltmarkte in scharfer Konkurrenz bekämpfen und unterbieten, sind die Käufer die lachenden Dritten; viel klüger wäre es, wenn die Produzenten sich untereinander verständigten und die fremden Käufer dann anständige Preise anlegen müssten. Und deshalb verständigte man sich wirklich: England, Amerika, Deutschland, Frankreich und Belgien verteilten die Welt unter sich und grenzten sich Interessensphären ab, in denen jeder die Vorzugsstellung für die Übernahme der Aufträge haben sollte. Ob Deutschland bei dieser Verteilung gut abgeschnitten hatte, darüber dachte man anfangs vielfach sehr skeptisch: in der Depressionsperiode, die dem Konjunkturumschwung von 1907 folgte, erfuhr der deutsche Schienenexport einen scharfen Rückgang, sehr viel schärfer, als in England, dessen Eisenindustrie in das geschützte Gebiet der englischen Kolonien eine starke Ausfuhr aufrecht erhalten konnte, wogegen allerdings der Export-Rückgang in Amerika noch sehr viel stärker war als bei uns. Ausserdem musste man damals, Anfang 1909, um den Preiskampf zu vermeiden, auch der jungen russischen Industrie einen Anteil am Absatz einräumen, den sie im freien Wettbewerb schwerlich hätte erringen können — die Frage war also wohl berechtigt, ob die vorwärtsstrebende deutsche Eisenindustrie im offenen Wettstreit nicht grösseres Terrain hätte erobern können, als es ihr in der internationalen Konvention zugestanden worden war. Die Berechtigung dieser Frage bleibt auch nach wie vor bestehen. Denn die inzwischen wieder eingetretene Steigerung des deutschen Schienenexports, der gegenüber den verringerten Bestellungen der heimischen Bahnen, jetzt zeitweilig die Hälfte der gesamten Produktion ins Ausland führt, ist noch kein vollgültiger Gegenbeweis. Aber die Industrie, die Geld verdienen will, fragt in begreiflichem Eigen - Interesse auch nach der Höhe der Preise. Und die Scheu vor einem Preisdruck führt sie dann doch immer von neuem in den internationalen Verband hinein, der ihr durch „Dämpfung“ der Konkurenz die Preise sichert.

In ihrer ursprünglichen Form, schreibt man dem B. T. aus Brüssel, 20. Juni, umfasste die Schienenkonvention, die nach der Begründung des deutschen Stahlwerksverbandes im Jahre 1904 ins Leben gerufen wurde, die deutschen, belgischen, französischen, englischen und amerikanischen Schienenproduzenten. Die Grundlage der Verständigung war eine gegenseitige Begrenzung der Absatzgebiete. Die europäischen Werke, die vor 1904 auch nach Nordamerika Schienenverkäufe abgeschlossen hatten, verpflichteten sich, am nordamerikanischen Markt von den grossen Seen ab südwärts nicht mehr als Wettbewerber zu erscheinen, während der gemeinsame Wettbewerb der deutschen, englischen, belgischen, französischen und amerikanischen Werke in den südamerikanischen Staaten gestattet wurde. Dafür verpflichteten sich die nordamerikanischen Stahlwerke, sich von sämtlichen übrigen Märkten fern zu halten und diese den europäischen Produzenten zu überlassen. Als besonderen Ersatz für ihren Ausschluss vom amerikanischen Markt erhielten die deutschen Werke ein Vorrecht auf den Absatz in Schweden, Norwegen und Dänemark und die englischen und französischen Werke ein solches auf die Versorgung ihrer Kolonien bis zur Höhe der Beteiligungsziffern. Eine erste Verlängerung der internationalen Schienenkonvention fand dann im Dezember 1906 unter Beibehaltung der bisherigen Beteiligungen statt. Bei dieser Gelegenheit traten die hauptsächlichsten österreichischen und ungarischen Schienen herstellenden Stahlwerke dem Kartell noch nicht bei, sondern traten noch zwei Jahre lang als Aussenseiter auf, deren Wettbewerb namentlich der seitens der Alpine-Montangesellschaft, zeitweise recht empfindlich war. Ende 1906 und 1907 erfolgte dann eine Verbandsbildung in der österreichischen und spanischen Eisenindustrie, und nun traten die Verbände im Jahre 1908 ebenfalls der internationalen Schienenkonvention bei, gefolgt von drei russischen Stahlwerken belgischer Gründung: der Dniéprovienne, der Russo-Belge und der Providence russe. Die Anzahl der beigetretenen russischen Werke erhöhte sich im Jahre 1910 um zwei weitere auf fünf, indem die Société métallurgique de Taganrog und die Société métallurgique des fonderies du Donetz in Droujkowska neu hinzutraten. Danach gehörten der internationalen Schienenkonvention deutsche,

belgische, französische, englische, österreichische, ungarische, russische, und amerikanische Eisenwerke an. Bei der jetzt erfolgten Erneuerung der Konvention auf drei Jahre sollen nun, wie es heisst, keine besonderen Ännderungen eingetreten, noch Beschlüsse gefasst worden sein.

Das Schicksal des Internationalen Schienenkartells, heisst es in einem Bericht in der Kölnischen Volks - Zeitung, hängt mit dem des Stahlwerks-Verbandes ziemlich eng zusammen. Letzterer wurde im Jahre 1904 errichtet, und kurze Zeit darauf erfolgte die Gründung des Schienen-Kartells. Als im Monat Dezember des Jahres 1906 die ersten Verhandlungen der Mitglieder des Schienenkartells in London wegen der Erneuerung stattfanden, übte die Ungewissheit darüber, ob der Stahlwerks-Verband im Jahre 1907 verlängert werden würde, ungünstigen Einfluss auf den Gang der Verhandlungen aus. Die Vertreter der deutschen Gruppe des internationalen Schienenkartells wurden damals ermächtigt, ein neues internationales Schienenabkommen auf die Dauer von längstens fünf Jahren für alle Mitglieder des Stahlwerksverbandes rechtsgültig abzuschliessen, jedoch mit der Bedingung, dass die deutsche Gruppe das Recht haben sollte, das Abkommen im Monat Juni des Jahres 1907 auf den 30. September des Jahres 1907 zu kündigen, falls Verlängerung des Stahlwerks-Verbandes über den 30. Juni des Jahres 1907 hinaus nicht zustande kommen würde. Das Kartell hat im Laufe der Jahre an Ausdehnung erheblich gewonnen; immer mehr Werke traten ihm bei. Allerdings hat seine Macht nicht ausgereicht, die Mängel eines heftigen Wettbewerbes auf dem Weltmarkte für Schienen zu beseitigen; denn das Kartell stellt nur eine lose Abmachung dar, nicht eine geschlossene Gemeinschaft. Noch immer steht auch eine ganze Anzahl wichtiger Werke ausserhalb dieses Kartells. Im vorigen Jahre hiess es, dass die Regierung der Vereinigten Staaten auf Grund des Anti-Trust-Gesetzes gegen das Internationale Schienen-Kartell vorgehen wollte. Damals erfuhr man zum ersten Male, wie das Kartell die Ausfuhr von Stahlschienen der einzelnen Länder verteilt hat. Zu jener Zeit waren beteiligt: England mit 37,36%, die Verdinigten Staaten mit 25,70%, Deutschland mit 20,13%, Belgien mit 12,34%, Frankreich mit 4,47%. England verlangte im vorigen Jahre eine höhere Beteiligung an der Ausfuhr von Stahlschienen. Diese Forderung und das Vorgehen der Vereinigten Staaten machten den Fortbestand des Internationalen Schienen-Kartells zweifelhaft. Ob bei der jetzigen Verlängerung Änderung der Beteiligung an der Ausfuhr vorgenommen worden ist, darüber verlautete bisher in der Öffentlichkeit nichts. Die Regierung der Vereinigten Staaten wurde zu Schritten gegen das Internationale Schienen-Kartell veranlasst, weil dieses Kartell den amerikanischen Stahlwerken die Möglichkeit gab, die Preise im Innern des Landes dauernd hoch zu halten. Inzwischen ist jedoch wohl die Absicht der amerikanischen Regierung wieder eingeschlafen.

Internationale Preiskonvention der Röhrenwerke.

Wie die F. Z. erfährt, haben der Sitzung der massgebenden, am Export interessierten Walzröhrenproduzenten aus Deutschland, die im Mai in Düsseldorf stattfand, auch Werke aus England und Amerika beigewohnt. Es wurde eine lose internationale Preisvereinbarung geschlossen und für gewisse Exportgebiete, auf denen sich die Offerten begegnen, z. B. für Holland, die Levante, Skandinavien usw., Mindestpreise festgesetzt, die nicht unterboten werden sollen. Veranlasst wurde diese Abmachung durch den Preisdruck, der von allen Stahlprodukten die Röhren am längsten und schwersten belastet hatte, und ermöglicht wurde sie durch die Marktlage, die als ausserordentlich fest beurteilt wurde, und die die Werke für Inland und Ausland auf weiter steigende Preise rechnen lasse, die man sich nicht zerstören wolle. Vertreten waren in der Sitzung die bekannten deutschen Werke, namentlich diejenigen, die neulich schon in Essen versammelt waren, ferner u. a. aus Amerika der Stahltrust und aus England die dort führende Firma Steward & Lloyds. Mit anderen dort nicht vertretenen, gleichfalls international tätigen Röhrenwalzwerken dürfte man wegen Anschlusses an die Vereinbarung verhandeln.

Internationales Aluminiumsyndikat.

Wie K.-R. S. 599 gemeldet wurde, hat

das Internationale Aluminiumsyndikat vorige Woche den Preis um Frs. 20 auf Frs. 180 erhöht. Wie der „Berliner Börs. Cour." mitteilt, sei nunmehr insofern eine neuerliche Preissteigerung eingetreten, als die englischen Produzenten ihre Forderungen auf £ 80, Neuhausen die seinige auf Mk. 155 erhöht haben; selbst zu diesen Preisen würden aber nur beschränkte Mengen angeboten.

Internationales Konditionenkartell der europäischen Oelmüller.

In der am 27. April in Brüssel abgehaltenen Versammlung der neu gegründeten Organisation wurde bezüglich der Zahlungsbedingungen beschlossen, dass in allen Kontrakten ausbedungen wird: Kasse bei Ankunft des Dampfers im Bestimmungshafen. Die Bedingungen über die Beschädigungsklausel wurden wie folgt beschlossen:

The percentage of admixture having been ascertained, non-olcaginous substances shall be considered valueless, and oleaginous as worth half the contract price of the Linseed. The agreed standard of admixture shall be equal to 4% of non-oleaginous substances, and if the amount of admixture exceed it, the difference to be deducted from the contract price.

Die Klausel über den Streik soll eine Fassung erhalten, aus der klar hervorgeht, dass die den Abladern zugebilligte Verlängerung der Abladefristen, nur um solche darf es sich in allen Kontrakten handeln, nur in Kraft treten soll, wenn durch die vorgesehenen forces majeures, wie Streik etc. tatsächlich die rechtzeitige Lieferung unmöglich gemacht ist. Es soll ferner bestimmt werden, dass Ablader, welche von dieser Klausel Gebrauch machen, nach Beendigung der Abladestörung die rückständig gebliebenen Lieferungen in kontraktmässig festzulegender Reihenfolge zu erfüllen haben. Die ebengenannten Bestimmungen sollen nicht nur die La Plata Leinsaat Kontrakte sondern auch in die indischen, chinesischen, baltischen und Schwarzmeere aufgenommen werden. Endgültige Verhandlungen über Fixierung einer Klausel, welche diesen Erfordernissen entspricht, sind auszusetzen, bis die von der Incorporated Oil Seed Association konsultierte erste englische juristische Autorität ihr Gutachten abgegeben hat.

Bezüglich mehr oder weniger Lieferung soll angestrebt werden, dass diese nicht mehr zum Kontraktpreise, vielmehr zum Tagespreise verrechnet wird.

Internationales Kohlensäure - Kartell.

Wie in unserer Meldung über die unter den Werken Deutschlands, Hollands, Luxemburgs und Belgiens zustande gekommene Einigung bereits hervorgehoben worden ist, verspricht man sich, laut F. Z. vom 4. Juli von diesem internationalen Zusammenschluß eine Gesundung der Branche. Diese ist um so wünschenswerter, als die Kohlensäure-Industrie in den letzten Jahren unter schwierigen Verhältnissen sehr zu leiden hatte. Von 1907 bis Ende 1910 bezw. Juni 1911 hat eine Verständigung über Preise und Bedingungen zwischen den westdeutschen, ostdeutschen und süddeutschen Kohlensäurewerken bestanden. Trotz dieser waren die finanziellen Resultate nur bescheiden, abgesehen von den Werken, die wie die Akt.-Ges. für Kohlensäure-Industrie in Berlin, neben der flüssigen Kohlensäure sich mit der Herstellung von Mineralwasser, Armaturen usw. befassten. Die Situation verschärfte sich noch, als das süddeutsche Syndikat am 31. Dezember 1910 abgelaufen und nicht wieder erneuert worden war. Eine weitere Schwierigkeit trat ein, als per 1. Juni 1911 auch die westdeutsche Vereinigung, die das Rheinland, Westfalen, Hessen usw. umfasste, gekündigt worden ist. Es blieb alsdann noch eine Vereinigung der Werke in Nord-, Mittel-, und Ostdeutschland bestehen unter dem Namen Ostverband, dessen Gefüge aber durch den aufgenötigten Konkurrenzkampf mit den inzwischen verfallenen Verbänden gelockert wurde. Dabei ist zu bemerken, dass das Absatzgebiet des erloschenen westlichen Syndikats sich nicht nur nach Mitteldeutschland hinein, sondern auch an die Nord- und Ostseeküste erstreckte. Trotz der schwierigen Verhältnisse fanden sich wiederholt unternehmungslustige Geldgeber, die Neugründungen betrieben, sodass im gewissen Sinne von einer Ueberproduktion gesprochen werden konnte, der gegenüber die Absatzgebiete keine entsprechende Erweiterung er-

fahren konnten, zumal die Möglichkeit, den Absatz nach dem Auslande zu erhöhen, vielfach an den Zollverhältnissen scheiterte. Preisherabsetzungen und schlechte Rentabilitätsverhältnisse waren die Folge. Eine durch den neuen Zusammenschluss angebahnte Besserung in diesem Industriezweige wird man von vielen Seiten umso lebhafter begrüssen, als in dieser Branche schätzungsweise etwa Mk. 50 Mill. investiert sind, die einen Jahresbedarf von etwa 34 Mill. kg decken, während die Produktionsmöglichkeit auf rund 100 Mill. kg zu veranschlagen sein dürfte.

Die Geschäftsstelle des Ostens befindet sich in Berlin, die des Westens von Deutschland, sowie Holland, Belgien und Luxemburg in Koblenz, die des Südens in Stuttgart. Alle diese Geschäftsstellen sind verbunden in einem Verband, für dessen Sitz Berlin in Aussicht genommen ist. Es handelt sich hier um eine Industrie, in der mehr als 50 Mill. M. investiert sind und welche einen Jahresbedarf von etwa 34 Mill. kg deckt, während ihre Produktionsmöglichkeit mit 100 Mill. kg nicht zu hoch gegriffen ist.

Europäischer Verband der Flaschenfabriken.

Der Vorstand, Inhaber der Owens-Flaschenmaschinen - Patente hat vor kurzem eine Lizenz für das Owensverfahren an eine Gesellschaft in Rio de Janeiro (Brasilien) verkauft. Der Lizenzpreis beträgt 1 000 000 Mark für die Maschine. In Deutschland arbeiten z. Z. über 20 Owensmaschinen, die etwa 120 Millionen Flaschen im Jahre herstellen; eine Reihe weiterer Maschinen wird in kurzem in Betrieb kommen.

Internationales Spiegelglassyndikat.

Am 17. August 1904 wurde laut B. T. vom 3. Juni in Brüssel das Internationale Spiegelglassyndikat (Convention internationale des glaceries) gegründet, dessen Zweck die Regelung der Produktion und des Verkaufs für die europäische Spiegelglasindustrie ist. Dem Syndikat haben sich fast sämtliche Gesellschaften des europäischen Kontingents angeschlossen. Nunmehr rückt der Zeitpunkt der Erneuerung des internationalen Spiegelglassyndikats allmählich heran, und diesbezügliche Verhandlungen scheinen bereits stattzufinden. Da in letzter Zeit wiederholt Nachrichten über die bevorstehende Gründung neuer Spiegelglashütten aufgetaucht sind, und insbesondere in Belgien z. Z. für ein anscheinend seriöses Projekt der Errichtung eines neuen Spiegelglaswerks mit 13 Mill. Fr. Kapital Stimmung gemacht wird, so erscheint immerhin die Erneuerung des Syndikats erschwert.

Eine Liste der hauptsächlichsten europäischen Mitglieder des Syndikats zeigt folgende Firmen:

Société Anonyme des Glaces Nationales Belges, St. Roch-Auvelais (Belgien) Société Anonyme des Glaces de Ste. Marie d'Oignies, Aiseau (Belgien); Compagnie de Floreffe, Floreffe (Belgien); Société Anonyme des Glaces de Moustier s. Sambre, Moustier s. S. (Belgien); Société Anonyme des Glaces d'Auvelais, Auvelais (Belgien); Société Anonyme des Glaces de Charleroi, Roux (Belgien); Société Anonyme des Glaceries et Charbonnages de Bohème (vormals Andreas Ziegler's Sohn), Brüssel (Belgien); Schlesische Spiegelglasmanufaktur Carl Tielsch, Altwasser (Deutschland); Société Anonyme des Glaceries Germania, Porz - Urbach (Deutschland); Glas- und Spiegelmanufaktur (Akt.-Ges.) Gelsenkirchen-Schalke (Deutschland); Herzogenrather Spiegelglas- und Spiegelfabrik Bicheroux, Lambotte & Co., G. m. b. H., Herzogenrath (Deutschland); Rheinische Spiegelglasfabrik, Eckamp bei Ratingen (Deutschland); Deutsche Spiegelglas - Aktien - Gesellschaft, Freden Hannover, (Deutschland); Man. des Glaces et Produits chimiques de St. Gobain, Chauny et Cirey, Paris (Frankreich); Compagnies Réunies des Glaces et Verres Spéciaux du Nord de la France, Jeumont (Frankreich); Société Anon. par Actions des Verreries et Manufacture de Glaces d'Aniche, Aniche-Nord (Frankreich); Nouvelle Société des Glaceries Néerlandaises, Sas-de-Gand (Holland).

Dass die Pläne, neue Hütten zu errichten, bei dem Syndikat Beklemmungen hervorruft, ergibt sich aus folgenden, offenbar aus Syndikatskreisen stammenden Ausführungen, die kürzlich in einer Brüsseler Finanzzeitung veröffentlicht wurden:

„Bei Gründung der internationalen Spiegelglaskonvention wurde" — so hiess es in dem betreffenden Artikel — „als Produk-

tionsbasis die Oberfläche der Gussplatten sämtlicher Werke genommen und beschlossen, dass keine Gesellschaft ohne Ermächtigung der Syndikatsleitung hierin Änderungen eintreten lassen kann. Eine Inventur sämtlicher Öfen und Gussplatten wurde demgemäss bei Gründung der Konvention vorgenommen und die damals vermerkte Gesamtausdehnung der Glasplatten ist heute noch dieselbe wie 1904. Der Zweck der Konvention ist hauptsächlich die Überwachung der Produktion und ihre Regelung im Verhältnis zum Umfange des Verbrauchs. Gegenwärtig, wo die Betriebseinschränkung 53% beträgt, ist also mehr als die Hälfte der gesamten Öfen stillgesetzt, und von heute auf morgen könnte, wenn alle Öfen wieder dem Betrieb übergeben würden, die Produktion verdoppelt werden. Die seitens der Konvention beschlossenen Betriebseinschränkungen haben die Wirkung gehabt, dass alle Fabrikanten auf eine möglichste Vervollkommnung der freibleibenden Produktionsmittel bedacht waren, und dass heute die Öfen die grösstmöglichste Erzeugung herausgeben, während der Selbstkostenpreis auf den praktisch niedrigen Stand heruntergedrückt worden ist, nämlich auf 2—3%, über den theoretischen Selbstkostenpreis. Bei Zustandekommen der Internationalen Spiegelglaskonvention war der Selbstkostenpreis für Spiegelglas in Belgien 9—10 Fr. pro qm, während er heute nur 5,50—6,50 Fr. beträgt.

Diese Ergebnisse haben das Vermögen der Inhaber von Spiegelglashüttenaktien stark vermehrt, ohne dass irgendeiner anderen Seite Schaden zugefügt wurde. Die Arbeiter erzielen erheblich höhere Löhne, und die Verbraucher sind in der Lage, zu merklich niedrigeren Preisen als früher einkaufen zu können, während gleichzeitig die Preisbewegung bedeutend weniger sprunghaft wie früher geworden ist."

Allerdings gibt dann der Verfasser des Artikels in seinem Loblied auf das Spiegelglassyndikat zu, dass diese erfreulichen Verhältnisse nur dann weiter bestehen könnten, wenn keinen neuen Werken Platz an der Sonne gewährt würde. „In der Tat", heisst es weiter, „würde der Bau einer neuen Spiegelglashütte den Ruin der jetzigen befriedigenden Lage bedeuten, denn wenn ein neues Werk seine Produktion auf den Markt werfen würde, so wären damit die jetzigen Werke gezwungen, ihre Betriebseinschränkung noch zu verstärken! Dies wäre indessen nicht angängig, weil eine stärkere Produktionseinschränkung als die jetzige den augenblicklichen Selbstkostenpreis in die Höhe schrauben und die Spiegelglasfabrikation unrentabel gestalten würde. Unter diesen Verhältnissen würde die Konvention sicherlich durch eine Anzahl Mitglieder gekündigt werden, und zwar unter Berufung auf jenen Artikel der Statuten, welcher besagt: „Das Ablaufsdatum der Konvention kann früher gelegt werden, wenn ein neues Werk in einem derjenigen Länder gegründet würde, wo eins der Mitglieder der Konvention ansässig ist."

Deutsch-Österr. Kartell der Filztuch-Fabrikanten.

Zwischen den grossen Filztuchfabriks-Gesellschaften ist, wie die „Warr. Wochen. schr." meldet, in den letzten Tagen eine den Verkehr in Österreich - Ungarn und Deutschland regelnde Konvention zustande gekommen. An diesem Verkehr partizipieren nämlich hervorragend die Hutter & Schrantz-Gesellschaft, die Fez-Fabriken-Gesellschaft und die Sächsische Filztuchfabriks-Gesellschaft. Im Anschluss an die Konvention ist es möglich geworden, die Preise für Filztuch unverzüglich um 5% zu erhöhen.

Kartell der Leder- und Gerbstoff-Exporteure nach Rumänien.

Eine Anzahl namhaftester Häute- und Gerbstoffhändler hat beschlossen, Orders nach Rumänien nur gegen bare Vorauszahlung oder gegen Wechsel sowie Schiffsdokumente zur Ausführung zu bringen. Die Massnahme wurde veranlasst durch die „geschäftsmässig betriebenen Beschwerden und Einwendungen" seitens der rumänischen Lederfabrikanten, die dieselben nach Empfang der Waren gemacht und damit die Verkäufer geschädigt haben. Dem Konditionskartell gehören die massgebenden Firmen der Rohhäute- und Gerbstoffbranche Hamburgs, Wiens, Münchens, Stuttgarts, Antwerpens usw. an.

INHALT.

Nachdruck sämtlicher Originalaufsätze -Berichte und Uebersichten verboten.

Kartell-Rundschau

Zeitschrift für Kartellwesen und verwandte Gebiete

Erscheint monatlich — Einzelnummer M. 2.50 = K 3.

Herausgeber: Dr. S. Tschierschky-Düsseldorf

Bezugspreis pro Jahr 25 Mark = 30 Kronen

10. Jahrgang. Düsseldorf. Heft 8.

Die Rechtsstellung der Kartelle in Oesterreich.

Von Universitätsprofessor Dr. Rudolf Pollak.

I. Die Kartelle sind seit Jahren der Gegenstand der Gesetzgebungspolitik in Österreich. Sie sind von den einen geliebt, von den anderen gefürchtet, von jenen gelobt, von diesen verurteilt, beides gewöhnlich in Pausch und Bogen. Aber die Kartellmitglieder und fast das ganze Publikum wünschen doch beide ein Gesetz, von dem die ersteren die Anerkennung und den Schutz der Kartelle, die anderen aber den Schutz gegen dieselben erwarten und verlangen.

Nur ein kleiner Teil der Kaufleute ist mit der jetzigen Situation zufrieden, weil er in der Rechtlosigkeit der Kartelle seinen eigenen Schutz zu finden vermeint.

Einig sind beide unzufriedenen Gruppen dabei im Wesentlichen in der Verurteilung des Koalitionsgesetzes, in welchem man das österr. Kartellrecht verkörpert findet. Diese Verurteilung ist allerdings begründet. Ein Kartellgesetz hätte zwei Zwecken zu genügen; den Mitgliedern einer Anzahl von Kartellen die gebotene Rechtssicherheit zu gewähren und das Publikum vor nachteiligen Wirkungen der Kartelle zu behüten. Keinem dieser Zwecke entspricht das Koalitionsgesetz. Dieser Mißerfolg beruht zum Teile auf dem Zeitpunkt seiner Entstehung. Es ist im Jahre 1870 erlassen, stammt aus der schwächsten Zeit unserer Gesetzestechnik; die große Epoche unserer Justizgesetzgebung, das Ende des 18. und der Anfang des 19. Jahrhunderts war vorüber, der neue Gesetzgebungsstil aber noch nicht gefunden.

Zum anderen Teile beruht der Mißerfolg darauf, daß jene Zeit die Probleme noch gar nicht recht erfaßt hatte und erfassen konnte, die das Gesetz regeln sollte.

---

*) Vortrag, gehalten im Gremium der Wiener Kaufmannschaft am 10. Mai 1912. Die im Text zitierten Entscheidungen des österreichischen obersten Gerichtshofes sind in den Sammlungen von Pfaff-Schey No. 8, 568, 3163, 4156, Friedländer No. 2821 publiziert. Jene über das Dachpappe- und über das Zuckerkartell sind noch nicht veröffentlicht.

Es war ja die Zeit des wirtschaftlichen und politischen Individualismus, in der dieses Gesetz entworfen und sanktioniert wurde. Dieser Grundsatz des freien Spieles der wirtschaftlichen Kräfte sollte von selbst, so erwarteten seine Anhänger, zur Auslese der Besten und Kräftigsten und damit zum wirtschaftlichen Fortschritte der Gesamtheit führen. Die freie Konkurrenz bei rechtlicher Gleichstellung der künftigen Vertragsparteien war der Grundgedanke und die Grundlage dieses Prinzipes. Auf ihnen beruhte das Koalitionsgesetz. Wir wissen jetzt, daß diese Erwägungen unrichtig waren. Leichtfertige Leute könnten es gar einen Witz der wirtschaftlichen Entwicklungsgschichte nennen, daß gerade unter der Herrschaft dieser individualistischen Gesetzgebung die großen Organisationen der Arbeit, die mächtigen Arbeiterverbände und Arbeitgeberverbände entstanden.

In Wahrheit ist dieser Vorgang freilich durchaus nicht witzig, sondern sehr ernst; denn diese Arbeitsverbände wachsen der Zahl und dem Einfluß nach in außerordentlichem Maße an. Sie beherrschen das Wirtschaftsleben in einem immer steigenden Umfang und sie setzen es sogar schon jetzt durch, daß wichtige gesetzliche Vorschriften ihnen und ihren Angehörigen gegenüber einfach nicht angewendet werden. Kein Wunder, daß das Koalitionsgesetz keine rechte Wirkung hatte.

Ich gebe ein Beispiel für die Macht dieser Entwicklung.

Von einer Kartellfreundlichkeit der österreichischen Gerichte kann nicht die Rede sein, da sie im Jahre 1893 ein Bäckerkartell, im Jahre 1898 das Oleum-, im Jahre 1899 das Federweiß-, im Jahre 1900 das Blechemailgeschirr-, im Jahre 1905 das Glühlampenkartell für unwirksam erklärt haben. Dennoch ist der Einfluß der Kartelle auf das ganze Leben so stark, daß sich ihm auch die Gerichte und Staatsanwaltschaften nicht zu entziehen vermögen. Bekanntlich normiert der § 98 unseres Strafgesetzbuches das Verbrechen der Erpressung und der § 3 des Koalitionsgesetzes eine ihm nahestehende Übertretung. Es ist wohl nicht zweifelhaft, daß das Verhalten einzelner Kartellorgane den einen oder den anderen dieser Tatbestände erfüllt, so z. B. in dem vom deutschen Reichsgericht am 29. November 1900 entschiedenen Falle, daß ein Kartell einem Kaufmann die Lieferungssperre für den Fall androhte, daß er noch weiterhin Waren vom Outsider beziehe. Aber in Österreich ist von einer Anwendung der Erpressungsnormen gegen Kartellmitglieder oder -Organe meines Wissens nie ernstlich die Rede gewesen; in den letzten zwölf Bänden der amtlichen Sammlung der Entscheidungen des österreichischen obersten Gerichts- und Kassationshofes wenigstens findet sich das Schlagwort „Kartell“ nur einmal (in No. 3134) und da rief es lediglich ein angeklagter Gemeinschuldner als Entschuldigung dafür an, daß er in Vermögensverfall geraten sei. Die Schriftsteller Rundstein und Ettinger meinten freilich, die Anwendbarkeit solcher Strafnormen auf Kartellorgane entspeche dem Rechtsbewußtsein nicht. Das würde es allerdings erklären (wenn auch nicht rechtfertigen), daß das Strafrecht hier nicht angewendet werde. Nur glaube ich nicht, daß Rundstein und Ettinger da richtig beobachten. Die öffentliche Meinung ist gar nicht für die Kartelle eingenommen. Sie mißt sogar die Ver-

bände der Arbeiter und jene der Arbeitgeber mit einem ungleichen Maße. Vereinigen sich Arbeiter zur Herbeiführung von Minimallöhnen, so haben die „guten Sitten“ auch der gesetzgebenden Körper und der bürgerlichen Zeitungen nichts dawider zu erinnern; tun sich aber Arbeitgeber zusammen, um Maximallöhne festzusetzen, so spricht sich die öffentliche Meinung gegen eine solche „sittenwidrige“ Vereinbarung sehr energisch aus — obwohl es sich doch in beiden Fällen um die nämliche Erscheinung, nämlich um einen Lohnkampf handelt.

Die Erklärung Rundsteins paßt also wohl auf die Arbeiterorganisationen, aber nicht auf die Kartelle. Bei diesen muß man vielmehr den Grund für das Versagen der Rechtsordnung und der Rechtspflege in anderen Erwägungen als in dem Rechtsbewußtsein suchen; er liegt nicht in dem guten Willen des Staates, die Kartelle leben zu lassen, sondern darin, daß die Gesetzgebungstechnik bisher dem komplizierten Leben dieser ganz neuen wirtschaftlichen Erscheinung der Kartelle in seinen vielgestaltigen, proteusartigen Formen nicht gerecht zu werden vermochte.

II. Wenden wir uns nun zur Betrachtung der jetzigen Rechtslage.

Es gibt Staaten, welche den Kartellen kein Sonderrecht widmen, so z. B. Deutschland, Italien, die Schweiz, Belgien. Dort ist darum „Kartell“ kein Rechtsbegriff, sondern bezeichnet lediglich eine wirtschaftliche Erscheinung. Es ist daher für die Rechtsanwendung dieser Staaten gleichgiltig, ob man die Grenzen dieses Begriffes etwas weiter oder etwas enger zieht.

Anders steht es in den Staaten mit einem eigenen Kartellrecht, wie z. B. Österreich. Da haben wir es mit einem rechtlich bedeutsamen Begriff zu tun und müssen uns also um des täglichen Lebens willen darüber klar werden, was wir darunter verstehen. Es ist das um so nötiger, als unsere Gesetze nirgends eine Begriffsbestimmung dieser Erscheinung geben.

Man ist nun im Wesentlichen darüber einig, daß Kartelle *freiwillige Vereinigungen von Unternehmern zur Wahrung von Interessengemeinschaften sind, bei denen die einzelnen Unternehmungen rechtlich selbständig bleiben, aber trotzdem durch vereinbarte Beschränkungen oder Beseitigungen des freien Wettbewerbes die Produktions-, Preis- oder Absatzverhältnisse zu ihrem Vorteile zu beeinflussen bezwecken*; von dieser Begriffsbestimmung, die auch die landwirtschaftlichen und Bergbaukartelle und auch die sogenannten Arbeitskartelle zu den Kartellen zählt, wollen wir ausgehen.

Vom Trust und vom Ring ist das Kartell wenigstens in der Theorie scharf geschieden: der Trust hebt die rechtliche Selbständigkeit der einzelnen Unternehmungen auf, während das Kartell sie nur, wenn auch bisweilen in einer sehr einschneidenden Weise beschränkt; der Ring wird nur für kurze Zeit, nur zu Preisspekulationszwecken gebildet, während die Kartelle ihrer Natur nach auf einen dauernden, einen Warengewinn bringenden Betrieb abgestellt sind.

Als Kartellzweck wurde die Beeinflussung der Produktions-, der Preis-, oder der Absatzverhältnisse bezeichnet. Dieser Zweck kann bekanntlich auf verschiedene Weise, durch verschiedene Methoden erreicht werden, die sich auf die Produktions-, Kontingentierungs-, Preis- oder sonstigen Verkaufsverhältnisse oder auf die Neugründung von Unternehmungen u. s. f. beziehen.

Für das österreichische Recht ist es nun entscheidend, mit welcher Methode ein Kartell seinen Zwecken nachgeht: das Kartell der sämtlichen Wiener Elektrizitätsunternehmungen, das Minimalpreise vereinbart hat, ist rechtlich anders zu behandeln, als ein eigentliches Exportkartell, welches eine Rayonierung der ausländischen Absatzgebiete vornimmt, oder als ein Kartell zur Sicherung von Minimal-Arbeitslöhnen, wie es einmal in der Glasknopfbranche geplant war.

Unerheblich für diese Rechtsstellung der Kartelle ist dagegen die Rechtsform, in der diese Vereinigungen auftreten. An und für sich können alle Vertragsarten des Privatrechts und alle Verbandsformen desselben hier in Betracht kommen. So die einfache Vertragsform, wie die sämtlichen Wiener Elektrizitätsunternehmungen und das Zuckerkartell sie gewählt haben; die Form des Kommissionsvertrages mit einer Bank, wie das Stärkezuckerkartell sie aufweist; die Errichtung eines Zentralverkaufsbureau mit oder ohne selbständige juristische Persönlichkeit, wie sie das Portland-Zement-, das böhmische Kalk-, das Drahtstiftenkartell gewählt haben. Das Kartell kann auch als eine offene Handelsgesellschaft, als Kommanditgesellschaft (so — wenigstens früher — bei den schlesischen Tafelglasfabriken), als eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, als Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft (so das Dachpappenkartell), als Verein organisiert sein; auch die Verwendung der Form der Aktien- und Kommanditaktiengesellschaft ist denkbar, wenn auch wegen des für diese Gesellschaften in Österreich bestehenden Konzessionszwanges wenig praktikabel.

Die Verbindlichkeit eines Kartelles ist von der Form unabhängig, in der es sich konstituiert. Ist es eine giltige Vereinbarung, so ist jede der gesetzlichen Formen zuläßig; ist das Kartell aber unwirksam oder ungiltig, so kann dies zwar durch die gewählte Vertragsform verdeckt, aber nicht saniert werden. Ein unwirksames Kartell bleibt unwirksam, mag auch das Handelsgericht vielleicht die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft registriert, oder die Regierung die Gründung einer Aktiengesellschaft für die Kartellzwecke gestattet haben. Die Kartellmitglieder haben dies freilich nicht immer erkannt. Sie wählten und wählen wohl auch jetzt bisweilen noch die Form für das Kartell zunächst freilich nach seinem Zwecke (der bald eine straffere, bald eine minder straffe Organisation fordert), dann aber auch nach der Möglichkeit, durch die gewählte Form die Kartellzwecke nach außen hin zu verdecken, endlich nach der Möglichkeit, durch die Form die Kartellmitglieder an das Kartell zu binden. Man kann natürlicherweise nicht sagen, daß solche Versuche stets ergebnislos sein müssen. Es mag z. B. sein, daß ein besonders schlau abgefaßter

Kartellvertrag von den Gerichten einmal nicht als solcher erkannt oder wenigstens nicht nach seinem wahren Zwecke beurteilt wird, wie dies meiner Meinung nach im Jahre 1909 dem obersten Gerichtshof mit einem Kundenversicherungsvertrag von Brauerei-Unternehmungen geschehen ist. Auch mag sich hie und da ein wenig orientiertes Kartellmitglied an den Kartellvertrag gebunden erachten, wenn es sich durch dessen Form täuschen läßt. Bisweilen hilft die Verlegung des Kartellsitzes in das Ausland, wenngleich dieser bedenkliche Weg schon wegen des § 81 der Exekutionsordnung auch wenig gangbar ist. Aber im Ganzen muß man doch als den richtigen Satz anerkennen: ist das Kartell unwirksam oder ungiltig, so ist es dies in Österreich in jeder der möglichen Rechtsformen.

III. „Ist das Kartell unwirksam, so . . . . . .“ Ja, sind denn nicht alle Kartelle in Österreich unwirksam, ungiltig, ja verboten? Die Frage ist gegen die herrschende Lehre zu verneinen, wie dies das Handelsgericht Wien denn auch am 14. Oktober 1911 in dem das Dachpappenkartell betreffenden Fall getan hat. Die Kartelle zerfallen vielmehr in drei Gruppen: in giltige, unwirksame und ungiltige.

Um diese Dreiteilung, die erhebliche rechtliche Konsequenzen hat, zu rechtfertigen, bedarf es einer Bemerkung über die Terminologie der Gesetze. Das Bürgerliche Gesetzbuch kennt nur giltige und ungiltige Verträge; ungiltige sind nach ihm die unmöglichen und die unerlaubten Verträge. In dieser Einteilung kommt, wie man sieht, die Kategorie der rechtlich unwirksamen Verträge nicht vor. Die Literatur hält denn auch für die Kartelle an dieser Einteilung des Bürgerlichen Gesetzbuches fest: Kartelle seien entweder giltig oder verboten. Die Gerichte schwanken: im Jahre 1898 steht der oberste Gerichtshof auf dem Standpunkte der Einteilung des Bürgerlichen Gesetzbuches, während er in den späteren Entscheidungen sich reservierter ausdrückt; das Handelsgericht Wien hat im Jahre 1905 bei Besprechung des Kartelles der Versicherungsgesellschaften erklärt, alle Kartelle seien lediglich rechtsunwirksam, hat dann im Jahre 1911 in einem das Dachpappekartell betreffenden Fall die Kartelle wieder in erlaubte und verbotene, eingeteilt, in einem das Zuckerkartell betreffenden Fall aber im Jahre 1912 erklärt: verbotene Kartelle gebe es nicht; es gebe nur klagbare und unklagbare Kartellverträge.

Diese Schwankungen beruhen nebst einer unrichtigen Einschätzung des Koalitionsgesetzes auf der Nichtbeobachtung der Ausdrucksweise einiger Gesetze, die jünger sind, als das Bürgerliche Gesetzbuch. Während Wuchergeschäfte nach dem Wuchergesetz „nichtig“, Vereinbarungen über Sonderbegünstigungen einzelner Konkursgläubiger nach § 226 der Konkursordnung „ungiltig“ sind — das entspricht der Ausdruckweise des Bürgerlichen Gesetzbuches — spricht das Gesetz vom 29. April 1873 davon, die Verpfändungen des exekutionsfreien Gehaltsteiles seien „ohne rechtliche Wirkung“; das Anfechtungsgesetz vom 16. März 1884 spricht von der Unwirksamkeitserklärung von Verträgen; ebenso sagt der § 5 des Patentgesetzes vom 11. Januar 1897, daß Verträge „keine rechtliche Wirkung“

haben, durch welche Angestellten der angemessene Nutzen aus den von ihnen im Dienste gemachten Erfindungen entzogen wenden soll. Und das Koalitionsgesetz vom 7. April 1870 bestimmt u. a., daß gewisse Verabredungen von Arbeitgebern zur Verschlechterung der Arbeitsbedingungen, ferner Verabredungen von Gewerbsleuten zur Warenpreiserhöhung zum Nachteil des Publikums „keine rechtliche Wirkung" haben. In diesen Gesetzen kehrt somit eine Wendung ständig wieder, die das Bürgerliche Gesetzbuch noch nicht kennt: die „unwirksamen" Verträge.

Nun könnte man freilich meinen, es handle sich beim Gehalts-, Patent-, Anfechtungs-Koalitionsgesetz nicht um die Aufstellung einer neuen „Vertragskategorie", um jene der unwirksamen Verträge, sondern lediglich um ein Schwanken in der Ausdrucksweise der Gesezte. Darnach wären „rechtliche Wirkungslosigkeit" und „Ungiltigkeit" einander gleichzustellen und es gäbe infolgedessen in Österreich wirklich nur giltige und ungiltige Kartelle.

Ich glaube nicht, daß diese richtig ist. Für das Anfechtungsgesetz ergibt sich das schon aus seinem Text; es scheidet darum hier aus. Sonst verweise ich zunächst für meine Meinung auf ein Argument, worauf schon Menzel in seiner vortrefflichen Schrift „Die Kartelle und die Rechtsordnung" hingewiesen hat: das Bürgerliche Gesetzbuch erklärt in § 878 B. G. B. nur jene Verträge als ungiltig, deren Gegenstand unmöglich oder unerlaubt ist, also z. B. einen Vertrag, in dem die Lieferung eines perpetuum mobile oder eines durch Diebstahl zu erwerbenden Gegenstandes versprochen wird (nur für Gesellschaftsverträge gilt etwas anderes). Auf Kartellverträge trifft dies nun kaum je zu. Daraus ergibt sich, daß die Ausdrucksweise des § 4 des Koalitionsgesetzes etwas weiter reichendes besagt; dieses Gesetz stellt nicht auf den Gegenstand, sondern auf den Zweck des Vertrages ab, erklärt wegen dieses Zweckes auch Kartellverträge über erlaubte Gegenstände als unwirksam. Gleiches gilt von den Gesetzen über Gehaltsverpfändungen und über die Erfindungen der Angestellten. Schon diese Differenzen gegenüber dem Bürgerlichen Gesetzbuch würden erklären, daß die jüngeren Gesetze es für gut fanden, auf den anders gearteten Tatbestand eine andere Rechtsfolge zu setzen und diese darum mit anderen Worten zu formulieren, als es das Bürgerliche Gesetzbuch getan hat.

Zu diesem gewichtigen Argumente, das Menzel freilich anders verwertet, als ich es tue, kommt als zweite, daß wir annehmen dürfen: wenn das Gesetz in anscheinend ähnlichen Fällen verschiedene Worte gebrauche, so denke es damit an verschiedene Wirkungen. Freilich trifft diese Erwägung nicht immer zu; aber wir dürfen doch von ihr als von der Regel ausgehen. Verbindet sich nun, wie z. B. beim Kartellrechte, diese Verschiedenheit der Formulierung mit einer Verschiedenheit der Tatbestände der §§ 2, 4 Koalitionsgesetzes gegenüber § 878 Bürg. Gesetzb., so wird man sich um so eher an die Regel halten dürfen, daß die Differenz der für die Rechtsfolgen in den Gesetzen gewählten Ausdrücke wirklich eine Verschiedenheit der Rechtsfolgen selbst bedeuten solle.

Ferner mag noch darauf hingewiesen werden, daß bei der Beratung des Koalitionsgesetzes der damalige Justizminister Herbst in den besprochenen Verabredungen der Unternehmer sogar giltige, wenn auch unklagbare Verträge erblickte. Nun war er damit freilich nicht im Recht, wie jetzt fast allgemein angenommen wird. Aber soviel kann seiner Äußerung doch mit Sicherheit entnommen werden, daß die Regierung damals die Kartellverträge nicht als ungiltig ansah. Das entsprach auch ganz der Tendenz, der das Koalitionsgesetz entsprang: den Vereinbarungen der Arbeitgeber und Arbeiter im Wesentlichen freie Hand zu lassen, aber ohne sie zu schützen.

Wir werden es also bei der Dreiteilung der Kartelle in die drei Gruppen der giltigen, unwirksamen und ungiltigen belassen dürfen, wobei wir davon auszugehen haben, daß die bloße Unwirksamkeit eines Kartelles schwächere Rechtsnachteile nach sich ziehe, als seine Ungiltigkeit: die Rechtsordnung reagiert gegen unwirksame Kartelle minder scharf als gegen ungiltige.

IV. Nun die Gruppeneinteilung der Kartelle ermittelt ist, ist die Abgrenzung der drei Gruppen von einander vorzunehmen.

a) Wir beginnen am besten mit der größten dieser Gruppen, mit jener, welche das Koalitionsgesetz behandelt.

Es spricht zunächst im § 2 jenen Verabredungen der Arbeitgeber die rechtliche Wirksamkeit ab, welche bezwecken, durch Betriebseinstellungen oder Arbeiterentlassungen den Arbeitern ungünstigere Arbeitsbedingungen aufzuerlegen. An dieser eng gefaßten und einer ausdehnenden Auslegung bedürftigen und fähigen Bestimmung ist nichts weiter auffällig, als daß sie diese — in der Regel übrigens nicht zu den Kartellen gezählten — Verabredungen lediglich für unwirksam, nicht für ungiltig erklärt. Eine ungleich größere Bedeutung hat der § 4 des Gesetzes; er erklärt: „Verabredungen von Gewerbsleuten zu dem Zwecke, um den Preis einer Ware zum Nachteil des Publikums zu erhöhen“, „kaben keine rechtliche Wirkung“.

Das ist im Wesentlichen das österreichische Kartellgesetz. Zwar haben nun Pick und Ettinger viele Mühe an den Nachweis gewendet, daß dieser § 4 an Kartelle nicht gedacht habe, nicht habe denken können — es gab kaum welche — und daß er nicht auf Kartellverträge anwendbar sei. Aber in Theorie und Praxis ist mit Recht die ausdehnende Auslegung Menzels durchgedrungen. Nach dieser werden durch den zitierten § 4 alle Kartellverträge getroffen, welche bestimmungsgemäß den Warenpreis in Österreich hinaufsetzen oder vor dem Herabsinken behüten sollen, sei es direkt, sei es indirekt, sei es gegenüber dem Zwischenhändler, sei es gegenüber dem Konsumenten. Ob dieser Zweck erreicht wird, ist dabei eben so unerheblich, wie ob er Hand in Hand mit einer Verbesserung der Warenqualität oder mit einer Verbilligung der Warenproduktion geht. Das ist österreichisches Kartellrecht; so wenden auch von leisen Schwankungen abgesehen, die österreichischen Gerichte das Gesetz an, und damit tun sie nur ihre Pflicht: denn ob die Kartelle oder ob einzelne von ihnen eine nützliche oder eine schädliche wirtschaftliche Erschei-

nung sind, das zu beurteilen ist in Österreich nicht den Gerichten anheimgegeben. Diese haben lediglich das Gesetz anzuwenden.

Bei dieser Auslegung des § 4 des Koalitionsgesetzes gehören die meisten Kartelle hierher. Zwar nicht alle, wie manche annehmen. Aber für die meisten Kartelle tritt allerdings die Zugehörigkeit zu der im § 4 des Koalitionsgesetzes geregelten Gruppe ein. Das gilt zunächst für die reinen Preiskartelle, wie zum Teil das Buchhändlerkartell eines darstellt. Solche Preiskartelle sind in dieser Reinheit, man möchte sagen Unbefangenheit, freilich recht selten; viel Sorgfalt wird ja in den Kartellverträgen gerade darauf verwendet, den Zweck der Preiserhöhung zu verschleiern; zu diesem Behufe hatte z. B. das Statut einer Erwerbs- und Wirtschafts-Genossenschaft sogar die Preisfestsetzung schlankweg Beschlüssen des Ausschusses vorbehalten, der somit hätte die Preise auch heruntersetzen dürfen; die kartelltreuen Vertragsgenossen beriefen sich dann im Prozesse auf diese Möglichkeit der Preisherabsetzung, von der freilich nie Gebrauch gemacht worden war. Die Zugehörigkeit zu dieser Gruppe besteht aber auch für die Kartelle, die ein gemeinsames Verkaufsbureau errichten, sei es um die Verkaufpreise festzusetzen, sei es um die Ordres gleichmäßig oder kontingentmäßig zu verteilen; dabei ist es dann um so mehr gleichgiltig, ob das Verkaufsbureau oder ob der Fabrikant das Gut dem Käufer fakturiert, als auch im zweiten Falle keine Gewähr dafür besteht, daß der fakturierende Fabrikant auch wirklich der Lieferant sei. Auch die Kartelle, welche die Verkaufsgebiete in Österreich rayonieren oder kontingentieren, fallen unter das Koalitionsgesetz, usw. selbst dann, wenn sie keine Preisberedungen enthalten; denn diese Rayonierung oder Kontingentierung bezweckt an und für sich, daß die Warenpreise steigen, wo sie sonst stabil blieben, stabil bleiben, wo sie sonst sänken. Desgleichen gehören in dieser Gruppe auch Kartelle, welche zu ihren Abnehmern nie den letzten Konsumenten haben, wie das Dachpappekartell, weil und wenn sie dem Zwischenhändler den Preis erhöhen oder stabilisieren sollen. Ebenso wird man manche Konditionen-Kartelle hierher zu zählen haben, jetzt nämlich, deren Zweck nicht lediglich die Vereinfachung der Vertragsbestimmungen, sondern auch die Stabilisierung der Preise ist.

Eine Grenze ist freilich bei § 4 des Koalitionsgesetzes festzuhalten: es muß sich um einen Waren v e r kauf der Kartellmitglieder handeln. Handelt es sich um Arbeitsbedingungen, so kommt der § 2 des Gesetzes in Betracht; handelt es sich aber um den Waren e i n kauf, so versagen sowohl § 2 als auch § 4 des Koalitionsgesetzes gänzlich, sodaß z. B. ein Vertrag über die Rayonierung der Rüben-Einkaufsgebiete bei den Rübenbauern nicht unter diese Rechtsnormen fällt. Denn das schiene mir über den Rahmen einer Auslegung des § 4 hinauszugehen, wenn man davon absehen wollte, daß er deutlich ein Schutzgesetz für die Verkaufs-, nicht die Einkaufspreise sein will: man braucht sich hierfür nur die Frage vorzulegen, ob dieser § 4 des Koalitionsgesetzes das Publikum ebenso vor dem Herabsinken der Preise wie vor ihrem Steigen schützen wollte? Verneint man dies, wie man wohl muß, so schließt man damit die Einkaufskartelle aus seinem Geltungsgebiet aus.

b) Es gibt somit eine Anzahl von Kartellen, für die das bestehende österreichische besondere Kartellrecht versagt: es sind dies z. B. manche Konditionen-Kartelle, und die Kartelle, welche den österreichischen Warenpreis nicht beeinflussen, oder die ihn herabdrücken sollen. Für diese, freilich kleine Gruppe von Kartellen gilt das Recht des Bürgerlichen Gesetzbuches. Sie sind daher grundsätzlich erlaubt, ihre Kartellverträge sind giltig, was denn auch für manche Arbeits- und manche Konditionen-Kartelle ziemlich allgemein angenommen wird, für das Kundenversicherungskartell von Brauereien im Jahre 1909 vom obersten Gerichtshof, für eine Bestimmung des Zuckerkartells im Jahre 1912 vom Handelsgericht Wien ausgesprochen worden ist.

c) Diese Unterstellung der Kartelle unter das allgemeine bürgerliche Recht hat freilich zur Folge, daß es neben den giltigen auch ungiltige, nämlich verbotene oder der Sicherheit, der öffentlichen Ordnung oder den guten Sitten zuwiderlaufenden Kartelle und Kartellbestimmungen geben kann. Sie bilden die dritte der oben genannten Kartellgruppen: die ungiltigen Kartelle. Diese dritte Gruppe hat allerdings die Eigentümlichkeit, daß sie nicht nur dem Koalitionsgesetz nicht unterstellte, sondern auch ihm unterworfene Kartelle umfaßt: ein Kartell oder eine Kartellbestimmung kann giltig oder unwirksam, nicht aber beides, wohl aber kann ein unwirksames Kartell überdies ganz oder zum Teil ungiltig sein.

Der Grund der Ungiltigkeit kann in einem gesetzlichen Verbot, in einem Verstoß gegen die guten Sitten, die Sicherheit oder in einem solchen gegen die öffentliche Ordnung liegen (§ 26 B. G. B.).

Es gibt nun meines Wissens nur ein einziges ausdrückliches Kartellverbot in Österreich. Es ist das im Hofdekret vom 8. Juni 1838 ausgesprochene Verbot von Verträgen, „wodurch jemand bei einer vor was immer für einer Behörde veranstalteten öffentlichen Versteigerung als Mitbieter nicht zu erscheinen . . . . . verspricht.“ Das scheint freilich nur auf die Versteigerungen der Gerichte, des „Dorotheums“ u. dgl. wirtschaftlich unbedeutende Vorgänge zu passen, die wohl kaum den Anlaß zu einer Kartellbildung geben könnten. Die Vorschrift war auch, wie ihr Entstehungsjahr ergibt, gewiß nicht auf die Kartelle gemünzt. Aber sie paßt bei einer sinngemäßen Auslegung durchaus auf eine Anzahl von Kartellvertragsklauseln, die sich mit der Bewerbung um öffentlich ausgeschriebene Lieferungen des Staates, eines Landes, einer Gemeinde befassen. So hatte ein Kartellvertrag folgenden Vorgang vorgeschrieben: ist eine öffentliche Lieferung ausgeschrieben, so tritt das Kartellkomitee zusammen und bestimmt, welches der Kartellmitglieder die Lieferung erhalten solle; dieses macht sein Offert und die anderen Kartellmitglieder sind verpflichtet, der Behörde höhere Offerten zu erstellen, damit die Lieferung jenem zugeschlagen werde, dem sie das Komitee zugewiesen hat! Diese, ich bedauere es sagen zu müssen, unerhörte Bestimmung ist nicht nur nach § 4 des Koalitionsgesetzes unwirksam, sondern auch nach dem Hofdekret vom 6. Juni 1838 ungiltig.

Von einem weiteren Kartellverbot weiß ich nichts. Ebensowenig habe ich je einen Kartellvertrag gesehen, oder von einer Vertragsbestimmung gehört, die

gegen die Sicherheit oder gegen die „guten Sitten" verstoßen hätte. Das letztere mag seltsam klingen, wenn man an die eben angeführte Vertragsbestimmung oder an manche Kartelle denkt, die ihre wirtschaftliche Übermacht arg mißbrauchen, oder wenn man erfährt, daß es Kartelle gibt, die ihren Mitgliedern auferlegen, ihren Arbeitern nicht mehr als gewisse Maximallöhne zu bezahlen.

Solches ist natürlicherweise nicht in der Ordnung, verletzt unter Umständen die Interessen großer Teile der Staatseinwohner, benachteiligt sie empfindlich zu Gunsten der wenigen Kartellmitglieder. Aber es ist doch nicht schon deshalb allein ein Verstoß gegen die „guten Sitten". Denn mit Recht hat Menzel darauf verwiesen, daß es sich in solchen Fällen zwar sicherlich um eine objektive Schädlichkeit handle, daß sich aber daraus noch keine subjektive Immoralität der Handelnden ergebe. Von einem Verstoße gegen die guten Sitten sollte man aber doch nur dann sprechen, wenn dem Verstoß eine persönliche verwerfliche Gesinnung zu Grunde liegt. Davon kann bei den Personen, welche die Kartellverträge schließen und handhaben, keine Rede sein.

Wohl aber verstoßen die eben genannten und manche andere Kartellvertragsbestimmungen gegen die „öffentliche Ordnung", d. i. gegen die allgemeinen Staatsinteressen. Als solche Verstöße sind dann diese Vorschriften nicht nur unwirksam, sondern ungiltig, auch wenn die Kartellmitglieder von jeder verwerflichen Gesinnung durchaus frei sind, ja selbst dann, wenn sie meinen, durch ihren Kartellvertrag dem öffentlichen Wohle zu dienen. Denn bei dieser Frage kommt es nicht mehr darauf an, wie die Handelnden es meinen, ob sie z. B. durch ihre Kartellbildung eine sonst untergehende Industrie zu retten und zu erhalten vorhaben; da entscheidet nur die Auffassung der „Allgemeinheit" über das, was dem öffentlichen Wohle entspricht.

V. Nun die Verteilung der Kartelle in die drei Gruppen vorgenommen ist, wenden wir uns der Darstellung der Rechtswirkungen zu, welche diese Gruppeneinteilung mit sich bringt. Diese Rechtswirkungen äußern sich, wie offensichtlich ist, nach zwei Richtungen: unter den Kartellmitgliedern, und zwischen Kartellmitgliedern und dem Publikum, also ihren Lieferanten und Abnehmern.

Nach beiden Richtungen hin ist darum die Rechtslage jeder der drei Kartellgruppen zu betrachten.

VI. Am einfachsten liegt diese Sache bei den giltigen Kartellen. Ihre Verträge sind giltig, daher erfüllbar, klagbar und erzwingbar. Infolgedessen regelt sich die wichtige Frage des Austrittes aus dem Kartell bei diesen giltigen Verträgen in erster Linie nach dem Inhalte des Kartellvertrages, der wohl auch in aller Regel eine Befristung des Kartelles oder eine Kündigungsmöglichkeit vorsieht. Insoweit der Vertrag aber keine Austrittsmöglichkeit eröffnet, heißt es für die Kartellmitglieder beim Kartelle ausharren, mögen auch die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse oder die besondere Situation des einzelnen Kartellmitgliedes diesem den vorzeitigen Austritt aus dem Kartell wünschenswert machen. Es gibt hier so wenig als sonst bei Verträgen ein solches einseitiges Rücktrittsrecht; ja nach § 919 des Bürgerlichen Gesetzbuches berechtigt selbst

der Kartellbruch eines Vertragsgenossen den zweiten nicht zum eigenmächtigen Ausscheiden, sondern nur dazu, in Gemeinschaft mit den anderen Kartellgenossen den vertragsbrüchigen zur Einhaltung des Vertrages und zum Schadenersatz zu zwingen.

Nur ausnahmsweise gewährt nicht erst der Vertrag, sondern schon das Gesetz dem einzelnen Kartellmitgliede doch ein Rücktrittsrecht. Das ist bei einigen Kartellen der Fall, die in den Formen von bestimmten Gesellschaftsarten auftreten. So besteht dieses Recht bei Gesellschaften des bürgerlichen Rechtes „wenn das unternommene Geschäft . . . . nicht mehr fortzuführen ist", bei der offenen Handelsgesellschaft, der Kommandit-, Kommanditaktiengesellschaft und stillen Gesellschaft, wenn „wichtige Gründe" vorliegen. Erhebliche Veränderungen der allgemeinen Wirtschaftslage werden als ein derartig wichtiger Grund wohl anzusehen sein. Ob das gleiche auch dann gilt, wenn nur die Wirtschaftslage des Einzelnen ihm seinen Austritt wünschenswert macht, das ist dagegen, weil mit dem Grundsatz der Vertragstreue in Widerspruch, sehr zweifelhaft.

Bei Aktiengesellschaften, Erwerbs- und Wirtschafts-Genossenschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung besteht dieses Rücktrittsrecht nicht.

VII. Gilt somit für die wenigen giltigen Kartelle die ganze Rechtsordnung mit ihrem Apparate von Schutz- und Abwehrmaßregeln, so verändert sich das Bild sofort, wenn wir uns nun der Betrachtung der dem Koalitionsgesetz unterstehenden, somit rechtsunwirksamen Kartelle zuwenden. Diese Veränderung des Bildes nun ist für das Leben von der größten Wichtigkeit; denn hierher gehören ja die meisten und weitaus die mächtigsten Kartelle.

Die Grundregel für die unwirksamen Kartelle spricht das Gesetz dahin aus: es seien dies Vereinbarungen ohne rechtliche Wirkung. *Dieses Gebot ist zwingender Natur*; d. h. es stellt einen Rechtssatz dar, dem die Parteien auf keinen Fall und auf keinem Wege die Wirkung benehmen, den sie auf keinerlei Weise abändern können. Hier und da ist zwar in Prozessen diesem Gebote die zwingende Natur bestritten und es ist behauptet worden: es sei lediglich ein ergänzender Rechtssatz, dem die Parteien einverständlich auch einen Satz anderen Inhaltes substituieren könnten, so etwa, wie sie an die Stelle der im Handelsgesetzbuch mit 6% bemessenen Verzugszinsen solche von 4 oder 9% vereinbaren können. Allein diese Auffassung ist für die §§ 2, 4 des Koalitionsgesetzes schon deshalb nicht haltbar, weil sie nicht erklären könnte, wozu denn überhaupt diese Regeln erlassen wären? Sie haben mit Rücksicht auf den österreichischen Grundsatz der Vertragsfreiheit eben nur als zwingende einen Sinn.

An und für sich ist eine solche Unwirksamkeit im Leben nichts besonderes. Aus der unendlichen Fülle der Lebensbeziehungen greift nämlich die Rechtsordnung immer nur einige heraus, die sie sich unterstellt und läßt die übrigen ungeregelt und darum ohne rechtliche Wirksamkeit. Man denke z. B. an eine Vereinbarung mehrerer Freunde zu einer Bergpartie, an ein Engagement zu einem Walzer und dergl. mehr; das sind Vereinbarungen, die rechtlich nicht geordnet, die außerhalb der Rechtsordnung und ohne rechtliche Wirksamkeit sind. Diese Indifferenz der

Rechtsordnung gegen eine Reihe von Lebensverhältnissen ist auch durchaus begründet. Denn das Leben wäre unerträglich, würden sich das Recht und damit der Staat in alle Lebensbeziehungen einmischen. Bei den Kartellen ist freilich dieses Zurücktreten der Rechtsordnung auffallend. Dann im allgemeinen läßt der Staat doch nur die minder wichtigen Lebensverhältnisse ungeordnet, während er im Interesse des öffentlichen Wohles die bedeutsameren seiner Rechtsordnung unterstellt. Nun sind aber sonder Zweifel die Kartelle ebenso wie die Arbeiterorganisationen eine Erscheinung mächtiger Natur, die das öffentliche Wohl sehr stark berührt; da muß denn das Hinausweisen beider aus der Rechtsordnung allerdings befremden. Ob es nicht besser wäre, die Verbände der Arbeiter und der Unternehmer der Rechtsordnung zu unterstellen? Diese Frage kann hier nur aufgeworfen, nicht beantwortet werden, da wir es nur mit der Darstellung des geltenden Rechtes zu tun haben. Nur eine Bemerkung, die sich sofort aus eben dieser Darstellung ergeben wird, kann ich hier nicht unterdrücken: *für das Publikum sind die Kartelle auch heute nicht „vogelfrei", sondern nur für die Kartellgenossen.* Das Publikum kann also einen rechtlichen Vorteil aus dieser sogenannten Vogelfreiheit der Kartelle nicht ziehen.

Für die Mitglieder der unwirksamen Kartelle gilt dagegen allerdings der Satz in seiner ganzen Härte: die unwirksamen Kartellverträge und die darauf fußenden Kartellbeschlüsse fallen aus der Rechtsordnung heraus; das Gesetz respektiert sie nicht und verfolgt sie nicht; sie sind für das Gesetz nicht vorhanden. Sie erzeugen denn auch unter den Kartellmitgliedern kein rechtliches Band. Das gilt nicht nur für die Hauptbestimmungen des Kartellvertrages, sondern auch für alle Nebenbestimmungen dieser unwirksamen Kartellverträge, so gut wie für die Warenpreisfestsetzungen also auch für die Konventionalstrafen, die in den Verträgen für Verstöße gegen den Vertrag festgesetzt sind, und für die ungemein häufige Vereinbarung des Schiedsgerichtes für Streitigkeiten aus dem Kartellvertrage und Kartellverhältnis. Das einzelne Kartellmitglied ist an diesen seinen Kartellvertrag darum nur solange „gebunden", als er selbst es so will, darf ihm zuwiderhandeln, z. B. billiger verkaufen oder das Zentralverkaufsbureau übergehen. sobald dies dem betreffenden Unternehmer so beliebt, braucht die ihm auferlegten Konventionalstrafen nicht bezahlen, braucht auch die Schiedsgerichtsvereinbarung weder dann gelten zu lassen, wenn er Klage erhebt, noch dann, wenn sie gegen ihn erhoben wird. Die andern Kartellmitglieder sind ihm gegenüber lediglich auf die Waffen sozialer und wirtschaftlicher Natur beschränkt; *Gesetz und Gericht wacwen nicht über die Kartelltreue.* Nur nach einer, freilich wichtigen Richtung schützt das Gesetz doch auch diese unwirksamen Kartellverträge gegenüber ihren Kontrahenten. Wenn ein Kartellmitglied die ihm nach dem Kartellvertrage obliegenden Pflichten wirklich erfüllt hat, so darf es seine Leistung nicht zurückfordern. Hat es also z. B. eine Konventionalstrafe an das Kartell bezahlt, oder seinen Beitrag als Genossenschafter der Kartell-Erwerbs- und Wirtschafts-Genossenschaft entrichtet, oder hat es der Ordre des Verkaufsbureaus gemäß gelie-

fert, so darf es diese Beträge, diese Leistung nicht unter Berufung auf die Unwirksamkeit des Kartelles zurückfordern; denn „wenn jemand eine Zahlung leistet, von der er weiß, daß er sie nicht schuldig ist", so darf er sie nicht zurückverlangen, sagt § 1432 des Bürgerlichen Gesetzbuches.

Aus dieser Ungebundenheit der Kartellmitglieder untereinander folgt denn auch, daß jedes Kartellmitglied gegenüber den anderen oder einzelnen anderen Mitgliedern desselben die Unwirksamkeit des Kartelles von den ordentlichen staatlichen Gerichten festgestellt verlangen darf, wenn es ein alsbaldiges Feststellungsinteresse daran hat. In der Tat sind denn auch die Unwirksamkeitserklärungen des Oleum-, Federweiß-, Blechemailgeschirr-, Glühlampenkartells auf Klagen von Kartellmitgliedern hin erfolgt. —

Auch dem Laien muß es darnach als eine merkwürdige Tatsache erscheinen, daß diese unwirksamen Kartelle während ihres Bestandes einen außerordentlich regen Geschäftsverkehr pflegen, der sich allem Anschein nach in ganz sicheren rechtlichen Formen abspielt. Man begreift zwar, daß der Staat jetzt nicht in der Lage ist, diese Kartelle aufzulösen; wie sollte er dies vermögen, da sie ja für die Rechtsordnung ohnedies nicht vorhanden sind? Aber auffallend ist es, daß erfüllungsunlustige Schuldner die Anfechtung ihrer Ordres oder ihrer Verpflichtungen nicht oft mit der Begründung versuchen: ihre Bestellung beim Verkaufsbureau sei unwirksam, weil dieses Bureau von einem unwirksamen Kartell bestellt sei. In der Theorie wurde diese Lehre wirklich von dem kartellfreundlichen Schriftsteller Pick aufgestellt; in der Praxis ist diese Durchsetzung aber meines Wissens nur einmal im Jahre 1908 von einem Gastwirt mit Bezug auf das Kundenversicherungskartell der Brauereien versucht worden: der Versuch endete mit einem Mißerfolg des Gastwirtes.

Dieser Mißerfolg war begründet. Das bürgerliche Recht läßt nämlich (von nicht hierher gehörenden Ausnahmen abgesehen) nicht zu, daß ein Vertrag aus Gründen angefochten werde, die nicht in dem Verhältnisse der Vertragsgenossen untereinander, sondern in jenen des Vertragsgegners zu einem Dritten liegen. Eine solche unzuläßige exceptio ex iure tertii wäre es aber, wenn ein Käufer einwenden wollte, er brauche die gekaufte Ware deshalb nicht zu beziehen, weil sein Verkäufer in der Festsetzung der Kaufvertragsbedingungen nach seinem unwirksamen Kartellvertrage vorgegangen sei. Es folgt somit aus der Unwirksamkeit eines Kartelles rechtlich nichts zu Gunsten oder zu Lasten Dritter; so stark die wirtschaftlichen Einwirkungen eines Kartelles auf Zwischenhändler und Publikum auch sein mögen: rechtlich sind sie nicht vorhanden. Daraus ergibt sich die sehr wichtige Folge, daß die Geschäftsführung dieser Kartelle durchaus unabhängig von ihrer Unwirksamkeit, also giltig ist. Haben z. B. die Kartellmitglieder ein Verkaufsbureau eingesetzt, so sind die Dienstverträge mit dessen Angestellten und die Kaufverträge mit Dritten nicht etwa deshalb unwirksam oder auch nur anfechtbar, weil das Verkaufsbureau zu unwirksamen Kartellzwecken eingesetzt wurde. Darum ist die Giltigkeit der von Kartellmitgliedern in Ausführung des unwirksamen Kartell-

vertrages mit Dritten abgeschlossenen Rechtsgeschäfte von dieser Unwirksamkeit ganz unberührt. Diese Rechtsgeschäfte sind erfüllbar, klagbar und erzwingbar, als ob zu ihnen nicht ein unwirksamer Kartellvertrag den Anstoß gegeben hätte.

Diese Sätze erklären den anstandslosen und unanfechtbaren Geschäftsbetrieb der Organe und Teilnehmer der dem Koalitionsgesetz unterstellten, daher unwirksamen Kartelle: intern unwirksam, nach aussen hin vollwirksam, kann man von ihnen sagen; das Publikum ist von dieser Unwirksamkeit daher nicht berührt.

VIII. Wieder anders ist die Rechtslage der wenigen ungültigen, unerlaubten Kartelle. Das Gesetz ist ihnen feindlich und macht ihnen darum, namentlich im Verhältnisse zum Publikum, die Situation schwieriger. Das geschieht hauptsächlich dadurch, daß diesen Kartellen jede straffe Organisation erschwert wird.

Unter den Kartellmitgliedern bewirkt die Ungiltigkeit des Kartelles seine völlige Nichtigkeit. Das hat nicht nur die oben dargestellten Wirkungen der Unwirksamkeit, sondern auch die weitergehende Folge, daß jeder Beteiligte verpflichtet ist, dem anderen Kartellmitgliede herauszugeben, was er von ihm durch den ungiltigen Kartellvertrag schon erlangt hat; so bestimmt es § 878 des Bürgerlichen Gesetzbuches. Die „Rechtsunsicherheit" der Kartellmitglieder untereinander ist also hier größer als bei den bloß unwirksamen Kartellen; denn bei diesen sind die Kartellmitglieder nur für die Zukunft auf den guten Willen eines jeden einzelnen Kartellmitgliedes verwiesen, bei jenen aber auch für die Vergangenheit. Die Härte dieses Satzes ist dadurch gerechtfertigt, daß es sich eben um solche Kartelle handelt, denen das Gesetz nicht teilnahmslos, sondern ablehnend gegenüber steht. Diese Härte erleidet freilich eine sachlich kaum zu rechtfertigende Verringerung durch den auch sonst schwer zu erklärenden Befehl des § 1174 B. G. B., daß man nicht zurückfordern dürfe, was man wissentlich zur „Bewirkung einer . . . . unerlaubten Handlung", also des ungiltigen Kartellvertrages gegeben habe; doch schließt dies doch nur die Zurückforderbarkeit der Gründungsspesen, nicht auch jene der späteren Kartellvertragsleistungen aus.

Solche ungiltige Kartelle können freilich dennoch faktisch bestehen und einen Geschäftsbetrieb haben, wie wir dies z. B. bei den Kartellen wegen der Rayonierung des Zuckerrübeneinkaufes oder wegen der Konkurrenz bei öffentlichen Ausschreibungen sehen. Erlaubt ist dies freilich nicht, und die Ungiltigkeit eines solchen Kartelles ist gemäß § 228 Z. P. O. von den Gerichten nicht nur auf Antrag eines Kartellmitgliedes, sondern auch eines jeden Außenstehenden festzustellen, wenn dieser nur (z. B. als Rübenbauer) an dieser Feststellung ein alsbaldiges rechtliches Interesse hat. Die moralische Wirkung eines solchen Feststellungsurteiles soll nun nicht unterschätzt werden. Aber da es nicht vollstreckbar ist, kann es doch nicht immer eine praktische Wirkung äußern und das unerlaubte Kartell kann darum unter Umständen trotz des Urteiles faktisch weiterbestehen. Das gilt aber nur für die Fälle, in denen die einzelnen Kartell-

mitglieder jedes für sich die Verträge (z. B. die Einkaufsverträge) mit den außenstehenden Personen abschließen; denn das einzelne Kartellmitglied hat eben seine Rechtspersönlichkeit und verliert sie durch die Kartellmitgliedschaft nicht. Ganz anders wird aber die Sachlage sofort dann, wenn das Kartell sich ein besonderes selbständiges Kartellorgan schafft, wenn es z. B. ein Zentraleinkaufsbureau in Form einer Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft errichtet. Dies ist dann trotz der Registrierung ein unerlaubtes Organ, eine unerlaubte Gesellschaft, hat keine Rechtspersönlichkeit und ist daher trotz des entgegenstehenden Scheines nicht vertragsfähig. Die von ihm mit Dritten abgeschlossenen Verträge sind infolgedessen durchwegs (nur die öffentlichen Versteigerungen und Ausschreibungen machen nach dem Hofdekret vom 6. Juni 1838 stets eine Ausnahme) ungiltig; der Dritte, Außenstehendee braucht sie daher nicht zu erfüllen (z. B. die Rübe nicht zu liefern) und darf sogar den Ersatz jenes Schadens fordern, den er dadurch erleidet, daß er auf die Rechtsfähigkeit dieses Organes, dieser Genossenschaft vertraut hat (sog. negatives Vertragsinteresse).

Durch diese zwei Maßregeln der Rückforderbarkeit des bereits zu Kartellzwecken Geleisteten und der Unerlaubtheit der selbständigen Kartellorgane unterscheiden sich die ungiltigen sehr zu ihrem rechtlichen Nachteile von den bloß unwirksamen. Jene sind nicht nur wie diese auf den guten Willen der Kartellmitglieder, sondern zum erheblichen Teile auch auf jenen des Publikums angewiesen.

IX. Faßt man nun die Vorschriften des österreichischen Rechtes zusammen, so ergeben sie ein von der üblichen Auffassung recht abweichendes Bild. Diese übliche Meinung ist, daß die heimische Rechtsordnung zwar den Kartellen nicht genügend entgegentrete, daß sie aber doch entschieden kartellfeindlich und publikumfreundlich sei. Das ist nun nicht richtig. Das österreichische Recht behandelt die Kartelle vielmehr großenteils ganz indifferent und schützt das Publikum gegenüber dem erheblichsten Teil der Kartelle überhaupt nicht. An den Rechtsbeziehungen zwischen den kartellierten Produzenten und seinen Arbeitern und Abnehmern würde darum auch nichts oder fast gar nichts geändert, wenn die Gesetzgebung die heute unwirksamen Kartelle einfach für giltig erklärte; ändern würden sich hierdurch nur die Beziehungen der Kartellmitglieder zu einander.

Vielfach weisen freilich die Kaufleute, die ja zum Teile Kartellgegner sind, demgegenüber darauf hin, daß die Abnehmer gegenüber dem Kartelle auch noch durch die § 595 Z. 6 Z. P. O., Art. XXIII und XXV Einf. Ges. zur Z. P. O., Art. XXX Einf. Ges. zur E. O. geschützt seien. Diese Vorschriften geben den ordentlichen staatlichen Gerichte nun allerdings mit kleinen Ausnahmen die Möglichkeit, auf Antrag Schiedssprüche von Schiedsgerichten und die Erkenntnisse der Börsenschiedsgerichte dann zu kassieren, wenn der Schiedsvertrag, der ihnen die Entscheidung übertrug, eine von einem Kartell vorgeschriebene Vertragsbestimmung war; diese Möglichkeit besteht sogar dann noch, wenn der Schiedsspruch schon exequiert wird. Es ist mit Recht gesagt worden, daß diese Vorschriften

zum Schutze gewisser Warenabnehmer gedacht sind, denen die Kartelle früher durch die Schiedsgerichtsklausel den Weg zu den ordentlichen Gerichten schlankweg versperrt hatten. Damit ist es jetzt allerdings aus.

Aber weiter geht dieser Schutz nicht. Der Schiedsspruch wird freilich kassiert, aber der Anspruch wird dem Gläubiiger damit nicht abgesprochen. Das ist bisher meines Wissens nicht beachtet worden. Nach der Kassierung des Schiedsspruches steht darum diesem Gläubiger frei, nun seinen Anspruch bei dem ordentlichen Gericht einzuklagen. Dieser neue Prozeß ist dann keineswegs aussichtslos, wenn er zwischen einem Kartellmitglied und einem Außenseiter spielt; denn nur auf die (seltene) Ungiltigkeit, nicht auf die bloße (häufige) Unwirksamkeit des Kartelles kann sich dann der Außenseiter mit Erfolg berufen. Es kann sich somit leicht ereignen, daß der Schiedsspruch und dies Urteil inhaltlich übereinstimmen. Die Zivilprozeßordnung und die Einführungsgesetze zu ihr und zur Exekutionsordnung schützen eben bestimmungsgemäß doch nur den Staat vor der Umgehung seiner ordentlichen Gerichte durch die Kartelle, schützen aber nicht das Publikum materiell vor den Kartellen.

Das Fazit der österreichischen Gesetzgebung gegenüber den Kartellen ist demnach ein durchaus ungünstiges: die erlassenen Gesetze gewähren weder den Kartellmitgliedern gegen einander noch dem Publikum gegen die Kartelle einen zureichenden Schutz. Ob man die Kartellbildung ganz oder zum Teil fördern oder hemmen soll, das ist eine Frage der Wirtschaftspolitik, die nicht hier erörtert werden darf. Aber ob man nun das eine oder das andere will — man wird es anders anpacken müssen, als es bisher die österreichischen Gesetze getan haben, vielleicht freilich auch anders als die bisherigen Regierungsvorlagen es wollten.

Handelskammern über Kartellwesen.

Der Bericht der Handelskammer Bochum bringt über die wirtschaftliche Bedeutung der Kartelle folgende Ausführungen:

Die Erhaltung und der Ausbau der Kartellorganisation, auf welche die feste aufstrebende Entfaltung des deutschen Wirtschaftsmarkts in den letzten ein bis zwei Jahrzehnten ganz wesentlich beruht hat, stoßen, wie die Verhandlungen über die Erneuerung des Stahlwerksverbands und des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats gezeigt haben und noch zeigen, mehr und mehr auf Hindernisse, die nicht mehr wie früher, in der Abneigung, dem Widerstand oder gar der ausgesprochensten Feindschaft der staatlichen Gewalten und der öffentlichen Meinung liegen, sondern auf Vorgänge zurückzuführen sind, die sich in den industriellen Verhältnissen selbst zugetragen haben. In der allgemeinen Auffassung über den Wert der Kartelle hat sich ein Umschwung vollzogen, wie sich namentlich in der auch vom Landtag gutgeheißenen Bereitwilligkeit der Preußischen Staatsregierung zum Abschluß der bekannten im Januar des laufenden Jahres getätigten Abkommens mit dem Rheinisch - Westfälischen Kohlensyndikat gezeigt hat, aber auch sonst wiederholt in Erscheinung getreten ist. Man hat nunmehr endlich eingesehen, daß unsere großen Kartelle für unsere Wirtschaftsorganisation eine sichere Grundlage bilden, die man nicht, ohne große Gefahren heraufzubeschwören, verlassen darf. Daher fordert man nicht mehr ihre Auflösung, sondern ist vielmehr besorgt, daß es dazu kommen könnte und erwägt sogar für den Fall, daß die Wiedererneuerung des Kohlensyndikats im Jahre 1915 scheitern sollte, ernstlich den Gedanken der Errichtung eines Zwangssyndikats. Wir hoffen, daß der rheinisch-westfälische Bergbau, aber auch unser Staat von diesem höchst gefährlichen Experiment verschont bleiben wird, und wir glauben auch trotz aller noch entgegenstehenden Schwierigkeiten auf Grund unserer Kenntnisse aller einschlägigen Verhältnisse mit Zuversicht die Erwartung aussprechen zu können, daß die Wiedererneuerung des Rheinisch - Westfälischen Kohlensyndikats gelingen wird, und zwar auf einer vollkommeneren und die Interessen aller Teilnehmer besser wahrenden Grundlage als der heutigen. Welche unheilvollen Wirkungen die Auflösung dieses für das deutsche Wirtschaftsleben geradezu maßgebenden Kartells, namentlich auch für den hiesigen Bezirk, haben würde, ist schon in einem früheren Jahresbericht dargelegt worden. Wenn auch der Stahlwerksverband nur unter vorläufiger Einschränkung seiner Aufgaben und Ziele am 1. Mai des laufenden Jahres hat aufrecht erhalten werden können, so beweisen doch schon die Opferwilligkeit und die Zähigkeit, mit welcher innerhalb des Kreises der Beteiligten für die Verlängerung gearbeitet worden ist, daß es falsch ist, zu behaupten, daß unsere Großindustrie wegen der schnell fortschreitenden Bildung großer Riesenunternehmungen kartellmüde geworden sei. Auch das Zustandekommen des Allgemeinen Deutschen Roheisenverbandes im Juli 1911, die Verlängerung des Grobblechverbandes und anderer Vereinigungen sprechen ebenso gegen die Richtigkeit jener Annahme. Es ist zwar richtig, daß der fortschreitende Ausbau der Werke und ihr Zusammenschluß zu großen gemischten Unternehmungen in die bisherige Organisation der Kartelle eine Menge von Schwierigkeiten gebracht haben und auch bringen mußten, die Kartelle werden aber voraussichtlich durch Anpassung an die veränderten Bedingungen ihrer Herr werden. Für heute und die nächste Zukunft müssen jedenfalls die Kartelle sowohl in Rücksicht auf den inneren als auch den äußeren Markt als ganz unentbehrlich angesehen werden.

Über die Notwendigkeit und segensreiche Wirkung der Kartelle äußert sich in der gleichen lobenden Weise die Handelskammer Saarbrücken in Folgendem: „Das Jahr 1911 ist das dritte der Aufschwungjahre, welche mit dem Jahre 1909 begonnen hatten, und es steht wie die beiden ersten der kurzen Reihe unter dem Zeichen des mäßigenden Einflusses der deutschen Syndikate, welche Preisausschreitungen nach oben ebensowenig mehr gestatten, wie nach unten und welche dann jähes Emporschnellen der Preise und plötz-

liche fieberhafte Anspannung der ertragwirtschaftlichen Kräfte unter dem Anreiz vorübergehenden hohen Ertrages in weitem Grade aus unserem Wirtschaftsleben ausgeschaltet haben. Auf der andern Seite hat die Auflösung oder das Nichtwiederzustandekommen einer Reihe von Kartellen und Syndikaten, z. B. auch die Nichtkontingentierung der B-Produkte des Stahlwerksverbandes gezeigt, daß von der vom Kathedersozialismus bereits laut angekündigten Monopolgefahr der Syndikate oder auch nur von einer dauernden Einspannung der deutschen Warenpreisverhältnisse in Syndikatsverträge gar nicht die Rede sein kann. Entsprechend der ungerechten und einseitigen Vorstellung, die Kathedersozialismus und wirtschaftlicher Kathedermoralismus vom deutschen Unternehmer haben, sehen sie in diesem einzig den glücklichen und gierigen Erhascher unberechtigter Konjunkturgewinne und verkennen vollständig ein anderes Motiv, das gerade in den letzten Jahren viel deutlicher als die Bemühungen um besonders hohe Erträgnisse in der Großertragswirtschaft in die Erscheinung getreten ist. Wäre die Ertragssucht tatsächlich das beherrschende Motiv, dann müßten sich alle großen Unternehmungen eines ertragswirtschaftlichen Zweiges unter allen Umständen unweigerlich zu Syndikaten zusammenfinden, da diese allein ihnen Preise über die Marktlage verbürgen können. Aber dieses Streben nach Ertrag wird in reichem Maße und erfolgreich gebrochen durch das Streben nach Größe. Es ist geradezu eine typische Erscheinung im deutschen Syndikatsleben, daß selbst Vereinbarungen, auf die alle Beteiligten den größten Wert legen mußten, an den Ansprüchen auf die Beteiligungsziffer scheitern, welche von den einzelnen besonders ausdehnungslustigen Mitgliedern erhoben werden. An der Unmöglichkeit, diese Ansprüche sämtlich zu befriedigen, ist auch die Neukontingentierung der Produkte B des Stahlwerksverbandes gescheitert. Dieses Streben ist es merkwürdigerweise gewesen, was in den letzten 10 Jahren die Unternehmungswerte zahlreicher kleinerer Unternehmungen, die dem natürlichen Untergange geweiht waren, gerettet hat, indem große Werke sie sich fusionierten, um ihre Marktquote, mochte dieselbe nun innerhalb oder außerhalb eines Syndikates liegen, auf sich zu übertragen und damit ihren Beteiligungsansprüchen vermehrten Nachdruck zu geben. Zurzeit halten sich im Deutschen Reiche Syndizierungswünsche und Größenwünsche jedenfalls noch in solchem Maße die Stange, daß von einer in ideologischen Kreisen erträumten Syndikatsgefahr nicht die Rede sein kann.

Neue Literatur.

Mülhaupt, Der Milchring. Ein Beitrag zur Kartell- und Milchpreisfrage. Heft 9 der neuen Folge der volkswirtschaftlichen Abhandlungen der badischen Hochschulen. Karlsruhe 1912, G. Braun'sche Hofbuchdruckerei und Verlag.

Vorliegende Untersuchung legt dar, wie es den landwirtschaftlichen Interessenten im letzten Jahrzehnt unter Bildung von Zentralgenossenschaften und Vereinen gelungen ist, den Milchmarkt einer Anzahl grossstädtischer Kommunen zu ihren Gunsten zu beeinflussen und Händlern und Konsumenten höhere Milchpreise aufzuerlegen. Veranlasst wurde die Kartellierung der Milch durch die Steigerung der landwirtschaftlichen Produktionskosten, das Risiko des Milchvertriebs für den Einzelnen, die Vorteile gemeinschaftlicher Milchsammelstellen

und des Zentralverschleisses, Frachtenersparnisse, den Wunsch nach Unabhängigkeit von den Händlern, das starke Anwachsen der Grossstädte u. a. m. Allerdings wäre die Kartellierung der Milch ohne eine Anzahl kartellfördernder Momente — geringer spezifischer Wert, leichte Verderbnis, was wiederum den Transport aus weiterer Entfernung erschwert, und die Unmöglichkeit sofortiger beliebiger Vermehrung — nicht denkbar, obschon es an kartellhemmenden Momenten, wie dem Widerstand der Händler und Konsumenten, den Schwankungen der Milchmenge je nach dem Ausfall der Futterernte usw., dem wechselnden Bedarf des Konsums, schwieriger Verwertung der unverkäuflichen Milch, zumal der Magermilch, nicht fehlt. Dazu treten weitere, in der Person der sich kartellierenden Milchbauern liegende Erschwernisse, die aber insgesamt zu schwach waren, um die praktische Durchführung des Kartellgedankens hintanzuhalten.

Der Verfasser schildert sodann die wechselvollen Schicksale einiger Milchringe, insbesondere der Berliner Milchzentrale (Berliner Milchkrieg i. J. 1900), des Zentralvereins der Milchproduzenten für Hamburg und Nachbarstädte, der „Vereinigten Landwirte von Frankfurt a. M. und Umgebung", sowie der Organisation der niederösterreichischen Milchwirte, um alsdann die Wirkungen der Milchkartellbewegung auf die Produzenten, den Handel und die Verbraucher zu besprechen. Bemerkenswert sind die schlimmen Folgen der „Entmilchung" des platten Landes für die landwirtschaftliche Bevölkerung selbst und die Reaktion der Konsumenten gegen die Milchkartellierung (Aufnahme des Milchgeschäftes durch Konsumvereine), wobei ein besonderer Erfolg bisher allerdings nicht erzielt wurde. Zum Schluss werden die Mittel zur Beseitigung der „Milchnot in der Stadt und auf dem Lande" erörtert und vor allem gefordert: Vermehrung der Zahl der Milchkühe und Steigerung ihrer Leistungen, bahntarifarische Massnahmen zur Verbilligung der Milch (Staffeltarife, Frachtenermässigungen, Beförderung mit Schnellzügen usw.), Verkürzung des Wegs vom Produzenten zum Konsumenten und Neugestaltung der Milchverteilung in der Stadt, somit Einschränkung des Milchhandels, Beseitigung der Zwerggeschäfte u. s. f.

Die Untersuchung ist objektiv geschrieben und geht durchgehends auf alle Seiten des schwierigen Problems ein. Die Politik bezw. das eventuelle Eingreifen der Stadtverwaltungen hätte aber doch wohl behandelt werden müssen.

Schönemann, Die deutsche Kali-Industrie und das Kaligesetz. Eine volkswirtschaftliche Studie. Hannover 1911, Hahn'sche Buchhandlung.

Veranlassung und Entstehung des Kaligesetzes, seine in mehrfacher Hinsicht bedeutungsvollen und grundlegenden Neuerungen, wie sie sich in der gesetzlichen Regelung des Kaliabsatzes bezw. mittelbar der Kaliproduktion und in der Festlegung gewisser Arbeiterschutzmassnahmen ausprägen, sind in der vorstehenden Studie gut geschildert, obschon diese im wesentlichen keine neuen Gesichtspunkte beibringt. Das Inkrafttreten des Gesetzes liegt auch noch zu kurze Zeit zurück, um seine Wirkungen klar beurteilen zu können, zumal sich die aus der Ueberproduktion an Kaliwerken ergebenden Folgen vorläufig noch nicht übersehen lassen. Abgesehen davon ist jedoch das Buch jedem, der sich für die neueste Wirtschaftsgesetzgebung des deutschen Reiches interessiert, zu empfehlen, insbesondere als es eine grössere Anzahl anschaulicher tabellarischer Nachweisungen über den Kaliabsatz an Landwirtschaft und Industrie im In- und Ausland, sowie über die Arbeitsverhältnisse der im Kalibergbau beschäftigten Arbeiter enthält.

Auslese und Anpassung der Arbeiterschaft in der Lederwaren-, Steinzeug- und Textilindustrie. Mit Beiträgen von Max Morgenstern, Karl Keck und Marie Bernays. Band 135 III. Teil der Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Leipzig 1912, Dunker und Humblot.

Die dankenswerten Untersuchungen des Vereins für Sozialpolitik über Auslese und Anpassung (Berufswahl und Berufsschick-

sale) der Arbeiter in den verschiedenen Zweigen der Großindustrie sind durch die vorliegenden Beiträge wiederum bereichert worden.

Morgenstern prüft zu diesem Zwecke die Verhältnisse der Offenbacher Lederwarenarbeiter, die sich durch die Anpassung an ihre Beschäftigung, geographische und berufliche Herkunft, Bildungs- und Berufsgang, Geschlecht, Alter usw. mangels wichtigerer Arbeitsmaschinen in hohem Maße differenziert haben, sodaß sich in den Portefeuillern und Sattlern eine hochqualifizierte Arbeiterschaft herausbildete, der weniger gelernte (Zuschneider und Anschläger), an- und ungelernte (insbesondere Frauen) Arbeiter gegenüberstehen. Hieran schliesst sich, um von Leben und Ergehen der Arbeiterschaft ein abgeschlossenes Bild zu erhalten, die Schilderung ihres Privatlebens an.

In ähnlicher Weise behandelt Keck das Berufsschicksal der Arbeiterschaft in einer unweit Mannheim gelegenen Steinzeugwarenfabrik, wobei er einzelne Seiten des Problems weniger eingehend, andere wie das soziale Erbteil und den Berufswechsel besonders eindringlich erörtert. Auch hier zeigen sich wiederum die tiefgreifenden Unterschiede zwischen hochqualifizierter und ungelernter Arbeit.

Von besonderem Interesse sind die Untersuchungen Bernays über die Schwankungen der Arbeitsintensität während der Arbeitswoche und des Arbeitstages, die an den Arbeiterinnen einer pfälzischen Baumwollspinnerei unter Verwertung der Zahlenangaben von automatischen Messinstrumenten vorgenommen wurden und einen bemerkenswerten Beitrag zur Psychophysik der Textilarbeit darstellen. Ergänzt werden sie von Nachweisungen über den Einfluss des Lebensalters, des Familienstandes, der Abstammung und der Herkunft auf die Arbeitsleistung.

Auf die Ergebnisse kann hier nicht weiter eingegangen werden. Der Verfasserin ist darin beizupflichten, dass eine vereinzelte derartige Untersuchung, so beachtenswerte Ergebnisse sie auch liefert, noch keine allgemeinen Folgerungen zulässt, vielmehr erst eine größere Anzahl gleichartiger Darstellungen vorliegen müssen, ehe dieses schwierige Problem einer völligen Klärung zugeführt werden kann.

München. Dr. W. Klose.

Bornhak, Conrad, **Grundriß des deutschen Staatsrechts.** 3. Auflage, Leipzig, A. Deiter'sche Verlagsbuchhandlung Nachf., 1912, Preis Mk. 5,—.

Der beste Beweis für die Beliebtheit dieses Werkes liegt in der Tatsache, daß binnen kurzer Zeit bereits die dritte Auflage erscheinen mußte. Außer manchen Berichtigungen und Verbesserungen, die durch den Fortschritt der Gesetzgebung notwendig wurden, enthält die neue Auflage keine grossen sachlichen Änderungen. Der Vorzug dieses Werkes überhaupt liegt in der Kürze und Eleganz der Ausführungen, die bei der Vielseitigkeit der behandelten Materie manche Schwierigkeiten bietet. Das Werk entspricht in dieser Form sowohl den Bedürfnissen der studierenden Jugend als auch denen der gebildeten Laien. Die notwendige Ergänzung bietet der bereits erschienene Grundriß des Verwaltungsrechts.

Hintze, Otto, **Der Beamtenstand, Vorträge der Gehestiftung zu Dresden,** 3. Band, 1911, Leipzig, B. G. Teubner, Preis Mark 2,—.

Dieses Werkchen ist die Drucklegung eines Vortrages, den der Verfasser in der Gehestiftung zu Dresden gehalten hat. Dem Grundgedanken des Zyklus, in den sich dieser Vortrag einreiht, entsprechend, wird der Beamtenstand in seiner Eigenschaft als Berufsstand vom sozialgeschichtlichen Standpunkt aus behandelt. Vom Wesen des modernen Beamtentums ausgehend, erörtert der Autor im weiteren Verlauf die Entstehung und einige Entwicklungstendenzen dieser sozialen Schicht und endet mit der Behandlung aktueller Probleme der Gegenwart. Offenbar ist es als ein Mangel zu bezeichnen, daß dieses Schriftchen das Staats-Beamtentum in den Mittelpunkt der Betrachtungen stellt; nur so ist die Behauptung zu verstehen, daß es eigentlich keine soziale Frage des Beamtentums gibt,

denn gerade im Privat-Beamtentum macht sich die soziale Bewegung in neuerer Zeit stark bemerkbar.

Liefmann, Prof. Dr. R., **Die Unternehmungsformen.** Stuttgart, E. H. Moritz 1912.

Der bekannte Kartellspezialist übergibt mit dieser Schrift der Öffentlichkeit ein Werk, das gleichzeitig die Einleitung, Vorstufe oder Ergänzung zu der im gleichen Verlage erschienenen Schrift: „Kartell und Trust" bietet. Es ist aus Vorträgen entstanden, die zuerst in dem Verein für Staatswissenschaftliche Fortbildung in Berlin gehalten und für die Zwecke der Veröffentlichung erweitert wurden. In den 4 Kapiteln beleuchtet der Verfasser die Entwicklung von der Hauswirtschaft zur Unternehmung, die Gesellschaftsunternehmungen, die Genossenschaften und die öffentlichen Unternehmungen nach den verschiedensten Gesichtspunkten in vollendeter Weise.

Natürlich vertritt der Verfasser im einzelnen manche Anschauung, über die man geteilter Meinung sein kann. So ist es nach allen bisherigen Anzeichen nicht anzunehmen, daß, wie Verfasser behauptet, die Konsumvereine und sonstige Genossenschaften im großen und ganzen den Höhepunkt ihrer Entwicklung schon erreicht hätten. Etwas übertrieben erscheint auch die Befürchtung, daß namentlich in Deutschland die Gefahr bestehe, durch das Genossenschaftswesen sowie durch die soziale Versicherung das Vertrauen auf die eigene Kraft, den Gedanken an Selbsthilfe, das Vorwärtsstreben, den Sparsinn usw. erlahmen zu lassen. Wenn auch die deutsche Arbeiterversicherung und die künftig in Kraft tretende Privat-Beamtenversicherung zweifellos besonders der Industrie bedeutende Lasten auferlegen und die Produktionskosten verteuern, so bietet ebenso zweifellos unsere Zwangsversicherung dem Einzelnen nur das unentbehrliche Minimum. Bis zu dem erreichbaren Maximum verbleibt der freien Initiative des Einzelnen, wie der Autonomie der freien Organisation ein weites Feld der Betätigung. Ähnlich verhält es sich mit dem Genossenschaftswesen.

Umgekehrt findet sich in dem Werke manche bemerkenswerte Stelle, die selten so scharf und bestimmt ausgesprochen wurde. Zum Beispiel folgende Tatsache: Der Hauptgrund, der tatsächlich vielfach sehr ungünstigen Lage der Kleinkaufleute liegt weniger in der Konkurrenz der Konsumvereine und Warenhäuser, vielmehr in ihrer eigenen Konkurrenz, der sogenannten Übersetzung dieser Berufe, in dem Umstande, daß heute jedermann und mit Hilfe des Kredits fast ohne Kapital einen Laden eröffnen kann.

Zustimmen muß man auch der Prophezeihung, daß nicht mehr der Gegensatz von Unternehmern und Arbeitern, sondern der zwischen Produzenten und Konsumenten das größte volkswirtschaftliche Zentralproblem der Zukunft bilden wird.

Abgesehen von solchen Einzelheiten zeichnet sich das Werk auch als ganzes durch seine scharfe systematische Erfassung und durch die Aufstellung neuer Gesichtspunkte aus, sodaß dessen Lektüre nicht nur dem gebildeten Laien, sondern auch dem Nationalökonomen, Juristen und den Kaufleuten zu empfehlen ist.

Wiessner, Dr. **Der Staatsbergbau und die Prämienlohnsysteme.** Sonderabdruck aus der „Berg- und Hüttenmännischen Rundschau" Heft 101, Kattowitz, Gebrüder Böhm, 1912.

In der Einleitung wird an der Hand eines eingehenden statistischen Materials das aktuelle Problem des Rentenrückganges im Staatsbergbau dargelegt. Um die Rentabilität wieder zu erhöhen empfiehlt Verfasser nachdrücklichst die Einführung von Prämienlohnsystemen, wie sie im privaten Bergbau fast überall zu finden sind. Die notwendige Voraussetzung aber für die Durchführung dieses Vorschlages ist die Ersetzung des heute vorherrschenden unkündbaren festen Verhältnisses zu den Betriebsunternehmen durch einen kündbaren Dienstvertrag. Den angeführten Vorschlägen kann man nur beipflichten, allein es fragt sich, ob darin ein Allheilmittel zu finden ist. Beinahe könnte man die Behauptung aufstellen, der Fiskus eigene sich absolut nicht zum Bergbauunternehmer.

Die jetzt herrschenden organisatorischen

Mängel im Staatsbergbau, die Laxheit in der Auffassung der Dienstpflicht und sogar eventuell vorkommende, versteckte Unredlichkeiten geben zu denken.

Brauer, Th., **Gewerkschaft und Volkswirtschaft**, Jena, Gustav Fischer, 1912.

Der Verfasser, ein Praktiker der christlichen Gewerkschaften, versucht möglichst objektiv die Stellung der Gewerkschaften zur Volkswirtschaft zu erörtern. In „ungezwungener" Form soll dieses Büchlein angelegt sein, doch scheint es leider, daß diese „ungezwungene" Form in einem ewigen, ermüdenden Zitieren berühmter Nationalökonomen besteht. In der Hauptsache werden zunächst volkswirtschaftlich begründete Einwände gegenüber den Gewerkschaften und gegenüber der modernen Sozialpolitik überhaupt, wie sie neuerdings von verschiedenen Seiten geltend gemacht werden, behandelt, um am Schlusse Vorschläge zu einer Gesundung der Gewerkschaftsbewegung zu empfehlen. Der Verfasser steht auf dem Standpunkte, daß wir augenblicklich an einem entscheidenden Wendepunkt der Gewerkschaftspolitik stehen; nur ist mit Sicherheit noch nicht festzustellen, wohin der Strom lenkt.

Die Diskontogesellschaft Berlin gibt eine gute Übersichtskarte heraus über die großen gemischten Werke in Rheinland, Westfalen, Luxemburg und Lothringen.

Dr. Metzner.

Schacht, Hjalmar, Dr., **Einrichtung, Betrieb und volkswirtschaftliche Bedeutung der Großbanken.** Hannover, Helwing'sche Verlagsbuchhandlung, 1912, 8°, S. 72. (Beiträge zur staats- und rechtswissenschaftlichen Fortbildung Heft 4).

Dem Nichtfachmann ein Bild zu geben, wie unsere Großbanken arbeiten und was diese Arbeit für unsere Volkswirtschaft bedeutet, bezweckt vorliegende Schrift. An einer zwar sehr kurz gefaßten, aber trotzdem sehr übersichtlichen Darstellung des ganzen Apparates einer deutschen Großbank, ihrer Einrichtung, Verwaltung und ihres Betriebes, kennzeichnet Verfasser als bevorstechendste Eigentümlichkeit, die Universalität der deutschen Großbanken, die im Gegensatz steht zu den Bankeinrichtungen mancher anderer Länder. Darin ist auch begründet, daß wohl in keinem anderen Lande die kaufmännische und gewerbliche Welt von ihren Banken so billig bedient wird wie in Deutschland. Ein weiterer Vorteil der Vielseitigkeit unserer Großbanken ist der Ausgleich des Risikos, der eine gewisse Ausgleichung und Gewähr gegen Verluste bietet. Infolgedessen ist auch jede Einwirkung auf die Vielseitigkeit von Schaden, da sie die wirtschaftliche Verwendung all der Beträge, die heute den Großbanken als fremdes Geld zufließen, einschränken würde. Die volkswirtschaftliche Bedeutung unserer Großbanken liegt in der Organisierung des Kapitalmarktes, in der Zuführung unbeschäftigter Gelder zu produktiver Verwendung, in der Ausgestaltung des Effektenwesens und endlich in der Verbreitung der deutschen Valuta im Auslande und in der Förderung deutscher Überseeunternehmungen. War es früher zum Teil richtig, die Banken als Industrie-, Gründungs- und Spekulationsbanken anzusprechen, so ist dies heute durchaus irrig, da durch die glänzende Prosperität der deutschen Industrie diese hinsichtlich der Kapitalbeschaffung immer unabhängiger von den Banken sich machen konnte. Im Kreditgeschäft bilden die Großbanken heute die Zentralkreditgeber für die kleineren Banken im ganzen Reiche und dadurch kommen ihre Mittel allen übrigen Erwerbszweigen einschließlich der Landwirtschaft zugute. Die Tätigkeit der Großbanken auf dem Gebiete der Auslandswerte hat auch dahin geführt, daß in neuerer Zeit Verluste so gut wie gar nicht mehr eingetreten sind, weil sie durch ihre weitverzweigten ausländischen Verbindungen zu einer zuverlässigen Prüfung ausländischer Kapitalanlagen befähigt sind. Der kapitalistische Großbetrieb in Deutschland, das größere Anleihebedürfnis des Staates, der Kommunen und Korporationen hat die Organisation des deutschen Bankwesens in das Konzern und in das Filial-System gegliedert. Bei der Beurteilung dieser Arten ist von Bedeutung, daß die Verpflichtungen einer Bank mit dem Konzern-System in ihrer Bilanz nicht notwendigerweise mit

gleicher Klarheit zum Ausdruck zu gelangen brauchen, wie dieses bei einer Bank nach dem reinen Filialsystem der Fall ist, da die Engagements der Tochterbanken, an denen die führende Konzern-Bank durch Aktienbesitz beteiligt ist, nicht alsobald mit ersichtlich sind.

Hillringhaus, August, **Die deutschen Roheisensyndikate in ihrer Entwicklung zu einem allgemeinen deutschen Roheisenverbande.** Leipzig, Duncker & Humblot, 1912, 8⁰, 115 S. (Sonderabdruck aus Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung usw. 35. Jahrg., Heft 3/4. Preis Mk. 3,—.

Verfasser zeigt in dieser wertvollen Arbeit, wie sich die Roheisensyndikate im Laufe der Jahrzehnte zu fester gefügten Verbänden entwickelt hatten. In eingehender Weise beschäftigte er sich mit der Entwicklung des Rheinisch-Westfälischen Roheisensyndikates und dessen Beziehungen zu dem Eisenwerk Kraft und dem Lübecker Hochofenwerk. Die inneren Gründe für die Auflösung des Roheisensyndikats bildeten der Gegensatz zwischen den reinen und den gemischten Hochofenwerken und die Tatsache, daß oft recht schwache, kreditbedürftige Werke sich unter die Fittiche des Syndikats geflüchtet hatten. So machte sich allmählich eine gewisse „Syndikatsmüdigkeit" immer mehr breit und infolgedessen mußte die Auflösung des Syndikats erfolgen. Mit ihm wurden auch, mit Ausnahme des oberschlesischen, die übrigen deutschen Roheisensyndikate, der Verein für den Verkauf von Siegerländer Roheisen, das Lothringisch-Luxemburgische Komptoir für den Verkauf von Roheisen aufgelöst, wodurch nicht nur durch den ruinösen Preiskampf der gesamte deutsche Roheisenmarkt eine schwere Erschütterung erlitt, sondern auch der belgische und besonders der englische Roheisenmarkt, auf dem zu der Zeit die Verhältnisse ohnedies wenig günstig lagen. Die neueren Bestrebungen zu einem Zusammenschluß in der deutschen Roheisenindustrie hatten große Schwierigkeiten zu überwinden. Nur mit vieler Mühe, unter großen Opfern kam eine Verbandsbildung in der Siegerländer Hochofenindustrie und eine Verkaufvereinigung von den lothringisch-luxemburgischen Hochofenwerken zustande. Ein allgemeines deutsches Roheisensyndikat führte erst wieder die Gründung der „Verkaufsvereinigung Deutscher Hochofenwerke", der Essener Roheisenverband herbei, dem es gelang, unter großen Zugeständnissen die Hochofenwerke des Siegerlandes und die von Lothringen-Luxemburg zum Beitritt zu veranlassen. Verfasser gibt zum Schlusse seiner Überzeugung Ausdruck, daß bei richtiger Leitung der Essener Roheisenverband für den gesamten Eisenmarkt eine feste Grundlage bilden kann für die weitere Entwicklung, wie auch für die Verlängerung der übrigen Verbände der Eisenindustrie. Die angefügten wertvollen statistischen Angaben und Übersichten über den Roheisen-Versand, -Produktion, -Selbstverbrauch und Zusammenstellungen von Preisnotierungen geben der Arbeit ein besonderes Relief.

Hartl, C., Die wirtschaftliche Organisation des deutschen Braugewerbes in Vergangenheit und Gegenwart. Berlin, P. Parey, 1912, 8⁰, VIII, 237 S. (Veröffentlichungen der wirtschaftlichen Abteilung des Vereins „Versuchs- und Lehranstalt für Brauerei in Berlin", Heft 6). Preis Mk. 4,50.

Verfasser gibt auf breiter Grundlage eine Darstellung der historischen Entwicklung des deutschen Braugewerbes vom mittelalterlichen Braugewerbe an, seiner damaligen Verfassung und autoritativen Organisation in den Zünften bis zu den heutigen Brauereiverbänden. Mit der Aufhebung der Zunftverfassung und Gewerbeberechtigungen, mit der immermehr hervortretenden Tendenz nach Betriebsvergrößerung, der zunehmenden Betriebskonzentration hielt alsdann gleichen Schritt unter der Herrschaft der Gewerbefreiheit eine schrankenlose Konkurrenz im gesamten Braugewerbe. Zu den Abhilfemaßnahmen staatlicher Natur; der Brausteuerstaffelung als konkurrenzmildernder Faktor, der Gesetzgebung gegen den unlauteren Wettbewerb trat die Notwendigkeit der Selbsthilfe durch die freie Organisation. In den mittelalterlichen Brauerzünften wie in den heutigen modernen Brauereivereinen finden wir in den damaligen autoritativen Preistaxen wie in den jetzigen frei-

willig bestimmten Minimal- und Normalpreisen alle Merkmale der Preiskartelle ebenso wie die der Konditionskartellierung bei der Regulierung der Nebenreichnisse. Nicht minder läßt sich die Idee der Qualitätskartellierung an den Erscheinungsformen der Brauereiorganisation im Wandel der Jahrhunderte verfolgen und die früheren Zwangs- und Bannrechte der Brauereien finden heute ihre Analogie in dem Kundenschutz der Brauereien der Jetztzeit durch die sogenannte Rayonkartellierung. Endlich leitet der Verfasser aus der sehr eingehenden Widerlegung von Einwänden gegen die Kartelle, welche von seiten eines Teils der Produzenten selbst und dann von Konsumenten oft gemacht werden, die Notwendigkeit der auf demokratisch - genossenschaftlichem Prinzip beruhenden Konventionen und Kartelle im Braugewerbe mit großem Geschicke ab und begründet damit die große, nicht bloß wirtschaftliche, sondern psychologisch-sittliche Bedeutung der Kartellierung überhaupt.

W. Feeß.

Wolf, Julius. **Die Volkswirtschaft der Gegenwart und Zukunft.** Leipzig A. Deichert'sche Verlagsbuchhandlung, Nachflg. 1912.

Das vorliegende umfangreiche Werk, das W. seiner 1908 erschienenen „Nationalökonomie als exakte Wissenschaft" folgen läßt, soll zugleich dessen Popularisierung in wichtigen Teilen bringen. Das ist dem Verfasser unzweifelhaft gelungen und zwar nicht nur in der Auswahl und Verarbeitung des Stoffes, sondern vor allem auch durch eine sehr anregende Sprache.

Die Arbeit gliedert sich in 7 im Zweigverein des deutschen Bankbeamtenvereins zu Breslau gehaltene „Vorträge", die für den Druck wie üblich erweitert worden sind und mit einer Einleitung: „Aus der Geschichte der National - Ökonomie" beginnend zur Behandlung der „natürlichen Bedingungen der Produktion und ihres kapitalistischen Aufbaues" fortschreiten, um alsdann die „Marktphänomene der bürgerlichen Wirtschaftsordnung", so insbesondere Erörterungen über „Konkurrenz", „Preis", „Geld" und „Kredit", sowie „Börse", „Konjunktur" und „Krisen" zu behandeln. Es folgen Betrachtungen über die „Einkommen und ihre Verteilung im bürgerlichen Wirtschaftsstaat" ferner über das „Vermehrungsgesetz der Menschheit" sowie den „wirtschaftlich - technischen Fortschritt und die Zukunft der Volkswirtschaft". Endlich sind in einem Anhange gleichsam zur spezifischen Illustration namentlich von Kapitel V und VI zwei Aufsätze über „Kinderzahl und Sozialdemokratie" und über den „Bodenwert Berlins" eingefügt.

Zwei Gedankengänge sind es besonders, die hervorstechen, das ist einmal das in den Vordergrundschieben der „schöpferischen Arbeit" im engeren Sinne „der technischen Idee" als überragenden Produktionsfaktors und das ist zweitens der ausführliche, in der Oeffentlichkeit bereits mit Recht viel bemerkte sehr pessimistische Ausblick in die wirtschaftliche Zukunft.

„Dem Techniker im weiteren und engeren Sinne gebührt die Aureole", die von anderer Seite reklamiert und dieser anderen Seite längst zugesprochen ist (S. 40) . . „das Kapital ist die Hülle, in der sie (die „technische Idee") präsentiert wird" . . . . „der Körper, an dem sie sich niederschlägt". (S. 57). Es ist derselbe Gedanke, nur in noch prägnanterer verallgemeinerter Form, wie ihn Wolf in § 48 seiner „Nationalökonomie" niedergelegt hat und der darauf hinzielt, den „Ruhm der Technik zu verkünden", wie es in dem vorliegenden Werke (S. 234) heißt, das auch den Technikern gewidmet ist. Diese Betonung der Technik als eines hervorragenden Produktionsfaktors gegenüber den bekanntlich bisher wissenschaftlich allein anerkannter Natur, exekutive (Hand) Arbeit und Kapital ist nicht neu. Speziell der Wiener Technologie - Professor M a x K r a f t hat ihn sowohl in seinem dickleibigen Buche „Das System der Technischen Arbeit" (1902) wie namentlich in seinem 1910 erschienenen Buche „Güterherstellung und Ingenieur in der Volkswirtschaft, in deren Lehre und Politik" sehr eingehend zu begründen versucht und speziell in der letzten Schrift mit Recht die Vernachlässigung dieses wichtigen Produktionsfaktors in den nationalökonomischen Theorien beklagt. „Das Prinzip der Wissenschaftlichkeit hat die Güterherstellung auf ihre heutige Höhe gebracht, ihr Reprä-

sentant ist ausschließlich der akademisch gebildete Ingenieur“ (S. 85).

Ich halte diese Glorifikation für übertrieben, ebenso wie ich auch Wolf gegenüber betonen möchte, daß seit etwa den letzten 30 Jahren zweifellos ein anderes ökonomisches Prinzip mindestens gleichwertig der Technik zur Seite getreten ist und zwar durchaus in seinem Sinne der Einkommenstheorie (Leistung gegen Kosten wirtschaftlicher Tätigkeit S. 37 fg.) das ist die „o r g a n i s a t o r i s c h e Idee“ wie sie sich speziell in den Kartellen verkörpert. Ich habe jüngst in einem Vortrage in Wien über „die Kartellentwicklung in Deutschland und Österreich“ in der „Industriellen Vereinigung“ unter lebhafter Zustimmung der zahlreichen Praktiker und Theoretiker der Volkswirtschaft darauf hingewiesen, daß das Kartellproblem das Problem des zwanzigsten Jahrhunderts ist. Demgegenüber ist es auffällig, daß selbst unsere namhaftesten Theoretiker, auch solche, die wie Wolf die Theorie so vielseitig in der Praxis zu verankern suchen, dieses gewaltige Problem, das heute außerdem bereits eine außerordentliche internationale Bedeutung hat, so sehr nebensächlich behandeln. Ich kann mich hier natürlich nicht auf eine nähere Begründung über die Bedeutung der organisatorischen Idee einlassen, will vielmehr nur noch darauf hinweisen, daß es gerade auch diese „organisatorische Idee“ ist, die den Unternehmer wieder auf den ersten Platz in der Volkswirtschaft vorschiebt, der ihm gebührt. Wolf behandelt die Kartellfrage nur ganz nebensächlich als „Mittel gegen die Krisen“ (S. 120) mit wenigen Sätzen in durchaus unzulänglicher Weise. Es bestätigt das nur meine obige Behauptung, daß selbst unsere namhaftesten Volkswirtschaftstheoretiker die Bedeutung der „organisierenden Idee“ für die Volkswirtschaft des 20. Jahrhunderts noch nicht erfaßt haben, obwohl sie in alle Gestaltung eingreift, in die der Technik ebenso wie in die der Handels-, Zoll-, Steuer- und Sozialpolitik! Auch der Einfluß der Kartelle auf die Krisen ist heute schon erwiesenermaßen eine viel durchgreifenderer als Wolf zugibt.

Sehr interessant ist Wolf's scharfsinnige Bekämpfung unserer heutigen — wesentlich eben gerade aus einer Überschätzung der technischen Leistungsgrenzen, wie er selbst einräumt, geborenen — Fortschrittsillusionen. Seine in den Details sehr fesselnde Beweisführung erscheint mir in allen wesentlichen Punkten richtig. Kurz nur will ich deshalb auf einen Punkt verweisen, den er nur gelegentlich andeutet. Der Tatsache der ökonomischen Materialersparnis, der noch ein ganz ungeahntes Fortschrittsgewicht zukommt, wird heute zu wenig Rechnung getragen. Heute leiden weite Gebiete z. B. der Textil-, der Kleineisen-, der Möbelindustrie u. a. noch unter einer ungeheueren Materialvergeudung durch rein quantitative Schundproduktion für einen ganz unverständlichen Augenblicksbedarf. Hier werden einhaltgebietend d. h. ökonomisierend, außer wiederum vor allem der Kartellorganisation, auch alle jene Bestrebungen wirken, die wie jene des „deutschen Werkbundes“ auf eine Erziehung des Konsumenten zum Qualitätsbedarf hinauslaufen. Allerdings wirkt dieses Moment voraussichtlich nur sehr langsam parallel der allgemeinen ökonomischen und sozialen Hebung der Massen.

Eins hätte ich ferner gewünscht, daß Wolf eingegangen wäre auf die gewaltige Materialverschwendung, die der intensive Riesenbetrieb unter dem Drucke der „kapitalistischen“ Organisation in den Fusionen, Trusts usw. der Montan- und Großeisenindustrie heute schon gezwungenermaßen treibt, eine Entwicklung, der gegenüber sich auch die gesunde „organisatorische Idee“ der Kartelle anscheinend machtlos erweist.

Also alles in allem eine Schrift, die zu vielen Gedanken anregt und manchen interessanten und wertvollen Ausblick bietet.“

Dr. S. Tschierschky.

Jaroslaw, Benno, **Ideal und Geschäft.** 1912. Verlegt bei Eugen Diederichs in Jena.

Das Buch enthält mehrere Vorträge, die der Verfasser vor Studierenden der Berliner Handelshochschule gehalten hat. Dementsprechend bildet der Kreis der Leser, die sich der Verfasser denkt, zunächst ein jüngeres Auditorium. Das Buch will aber auch zu älteren, gereiften Berufsgenossen sprechen, als „ein Kaufmannsbuch, das zu nichts nutze ist, das einen Stolz darein setzt, zu

nichts nutze zu sein" —. Es handelt von den Pflichten des Kaufmannes gegen seine Lieferanten, Abnehmer, Angestellten, seine Branche, Konkurrenten, Volksgenossen, gegen die menschliche Gesellschaft überhaupt. Kurz, das Buch will die ideale Seite des Kaufmannsberufes schildern.

Der Verfasser ist aber vorsichtig genug, die Frage aufzuwerfen, ob es etwas Unpraktischeres gebe als ein Ideal. Er versucht zwar nicht, dessen privatwirtschaftlichen Wert darzulegen, will vielmehr auf die Notwendigkeit einer großzügigen, vorbildlichen Darstellung derjenigen Wirtschaftsformen, derjenigen Wirtschaftsgüter und derjenigen Wirtschaftspersonen hinweisen, wie sie eine geläuterte soziale Ethik als ideales Ziel fordert.

In diesem Sinne behandelt Jaroslaw den Beruf des Kaufmannes als solchen, der aufhören müsse, ein „Plusmacher" zu sein. Er untersucht ferner die Frage des gerechten Preises. Ein solcher liege nicht vor, wodurch falsche Vorspiegelungen irrige Werturteile erzeugen oder nicht durch pflichtgemäße Belehrung richtig gestellt werden. Er erörtert weiterhin die „Geschäftslügen" und fordert: „Du hast Deinem Kontrahenten . . . die ganze Wahrheit zu sagen." Sodann spricht er sich über den „Chef", über „Qualitäten" und über „Konkurrenz" aus.

In zwei Schlußkapiteln „Wirtschaft uud Kultur" sowie „Zweifel und Lösung" zeichnet der Verfasser das Ideal einer Kulturwirtschaft frei wollender Menschen, deren sittliche Erfahrungen ein Emporwachsen und Hineinragen im Zusammenhange verbürgen, die mehr bedeuten als sie selbst. So schließt das Buch mit der Betrachtung über Glauben: ohne Beziehung auf ein ewiges, von Schlacken und Schranken des Irdischen befreites göttliches Reich sei auch das sublimste Diesseits-Ideal nur ein sinnloses Tun.

Das Buch von Jaroslaw will sein, eine gemeinverständliche Wiedergabe des besten, was aus den geistigen Werkstätten unserer Kulturgemeinschaft hervorgegangen ist. Es ist daher keine Unterhaltungslektüre. Wenn es auch zu nichts nutzen will, „orientierungshalber" kann das Buch denen, die sich der Verfasser als „Nichtleser" vorstellt, zweifelsohne zur Lektüre empfohlen werden.

Dr. A. Schade.

Levenstein, Adolf, **Die Arbeiterfrage mit besonderer Berücksichtigung der sozialpsychologischen Seite des modernen Großbetriebes und der psycho-physischen Einwirkungen auf die Arbeiter.** Verlag Ernst Reinhardt, München 1912. 406 S. Preis Mk. 6,—.

Durch direkte Befragung zahlreicher Arbeiter suchte L. Grundlagen zu gewinnen, um das psychologische und physiologische Moment der Arbeiterfrage recht zu würdigen, um, wie er sich ausdrückt, „ein Fundament für die Beantwortung der Fragen zu schaffen: a) Was für Menschen prägt die moderne Großindustrie unter dem Drucke privatwirtschaftlicher Ökonomie? b) Welche Kräfte bilden das Gegengewicht einer etwaigen psychischen oder physischen Entartung?" Berücksichtigt wurden lediglich in freien Gewerkschaften organisierte Textil- und Metallarbeiter, von denen insgesamt 5040 Fragebogen beantwortet wurden. Die Erhebungsformulare enthielten insgesamt 26 Fragen, die sich neben rein sachlichen Gesichtspunkten, wie Alter, Familienstand, Zahl der Kinder, Arbeitszeit und Arbeitslohn, erstreckten auf das seelische Verhältnis der Arbeiter zu ihrer berufsmäßigen Arbeit und ihren Arbeitsbedingungen auf die Wünsche der Arbeiter hinsichtlich der Umgestaltung ihrer ökonomischen Lage, die Beziehungen der Arbeiter zu den sozialen Gemeinschaften und die Stellung der Arbeiter zu den außerberuflichen Kultur- und Lebensprobleme, so vor allem dem Glauben an Gott und Verhältnis zur Landeskirche. An der Hand der eingegangenen Antworten konstruiert L. ein Bild von diesen Verhältnissen, um dabei, in Beantwortung der oben erwähnten Fragen zu dem Schluß zu gelangen, daß zwei wesentliche Richtlinien zu unterscheiden sind: „1. Eine absteigende Linie der Zersetzung aller seelischen und geistigen Werte, 2. Eine aufsteigende Linie, eine Neuschöpfung einer eigengearteten Seelenkultur." Die rechnungsmäßige Bilanz,

die er zieht, ergibt ein starkes Defizit auf Kosten der physischen und psychischen Energien.

Ganz abgesehen davon, daß der Titel dem Inhalt nicht voll entspricht, muß m. E. bezweifelt werden, ob der eingeschlagene Weg geeignet ist, tatsächlich neues und brauchbares Material zur wissenschaftlichen Bewertung der Arbeiterfrage zu bringen. Die Analyse des Seelenlebens, zumal wenn es sich um die einer Masse handelt, ist immer ein eigen Ding; ob ein Fragebogen hierzu genügt, dürfte doch recht fraglich erscheinen. Und besten Falles ist das Ergebnis, so interessant auch teilweise die Antworten sind, doch weiter nichts als ein Teilbeitrag zur Psychologie einer beschränkten Zahl von Arbeitern, von Individuen schlechthin. Unter diesem Gesichtspunkte sind auch die verallgemeinernden Schlußfolgerungen zu bewerten.

Klärmann, Dr., Sophie, **Die freien Gewerkschaften in Gesetzgebung und Politik.** (Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen herausgegeben von Gustav Schmoller und Max Sering, Heft 162). Verlag von Duncker & Humblot, Leipzig 1912. 115 S. Preis Mk. 3,—.

Im ersten Teil der Arbeit schildert die Verfasserin das Verhalten der gesetzgebenden Faktoren des Reichs — von „gesetzgeberischen Faktoren des deutschen Reichstages" zu sprechen, wie V. es in der Einleitung tut, dürfte wohl eine etwas schiefe Ausdrucksweise sein —, um im zweiten und dritten Teil der Arbeit, in denen das Verhältnis der freien Gewerkschaften zur sozialdemokratischen Partei eingehend untersucht wird, den Versuch zu machen, zu ergründen, „ob eine Abwehrstellung gegen Arbeiterberufsvereine als „sozialdemokratische Hilfsorganisationen" heute noch Berechtigung hat." K. glaubt ein endgiltiges Abrücken der freien Gewerkschaften von der sozialdemokratischen Partei feststellen zu können, eine Anschauung, die wohl von manchem Praktiker trotz allen scheinbar überzeugenden Beweismateriales nicht geteilt werden dürfte. Sie kommt zu folgendem Schluß: „Die Gesetzgebung aber wird sich, wie wir glauben, Gewerkschaften gegenüber die nicht praktischen Probleme auf theoretischem Wege zu lösen suchen und nicht politische Revolutionäre, sondern wirtschaftliche Interessenten sind, in anderer Weise zu verhalten haben, als sie es bis jetzt getan, und wie sie es gegenüber sozialdemokratisch - revolutionären Verbänden, wie es zuerst die freien Gewerkschaften waren, oder gegenüber anarchistischen, politische Minoritäten repräsentierenden Organisationen, wie sie der französische Syndikalismus darstellt, tun muß.

Oppel, Prof. Dr. A., Bremen, **Die deutsche Textilindustrie. Entwicklung. Gegenwärtiger Zustand. Beziehungen zum Ausland und zur deutschen Kolonialwirtschaft.** Verlag von Duncker & Humblot, Leipzig 1912. 167 S.

Oppel behandelt zunächst in einem allgemeinen Teil Wesen, Ursprung und Bedeutung der Textilindustrie, die Textilindustrie der wichigeren Länder der Erde und die deutsche Textilindustrie in ihrer Gesamtheit, um im zweiten, besonderen Teil der Arbeit die einzelnen Zweige der Textilindustrie zur Darstellung zu bringen. In erster Linie werden hierbei nach den verschiedenen Rohstoffen Leinenindustrie, Wollindustrie, Baumwollindustrie, Seidenindustrie und Juteindustrie beschrieben und zwar derart, daß neben der Geschichte der einzelnen Industriezweige und Schilderung ihrer Bedeutung im heutigen Wirtschaftsleben, auch Wesen und Gewinnung der Rohstoffe und die Fabrikationsprozesse mit in den Kreis der Darlegungen gezogen werden. Kurz werden sodann zum Schluß des zweiten Teiles, ohne Unterscheidung der Rohstoffe, Strickerei und Wirkerei, Häkelei, Stickerei und Spitzenherstellung, Posamenten- und Filzfabrikation behandelt.

Der letzte Teil der Arbeit befaßt sich unter der Überschrift: „Ausblicke in die Zukunft" mit der Möglichkeit der Weiterentwicklung der deutschen Textilndustrie, der Beschaffung des Rohstoffes aus den Kolonien und den Kolonien als Einfuhrgebiete für deutsche Textilwaren. Das nächste Ziel müßte nach Ansicht O's darin bestehen, „daß

die Textilindustrie mit aller Kraft danach strebte, den heimischen Bedarf an Halb- und Ganzfabrikaten, soweit das noch nicht der Fall ist, vollständig zu decken und weiterhin, die Ausfuhr der genannten Gegenstände zu vermehren und lohnender zu gestalten", was freilich nur dann möglich erscheint, wenn Deutschlands Textilindustrie durch verdoppelten Eifer den Nachteil wett macht, in den dieses Land sich gegenüber den wichtigsten Wettbewerbern auf dem Weltmarkt, Großbritannien, Ver. Staaten und Frankreich, befindet. Hinsichtlich der Beschaffung des Rohstoffs aus den Kolonien glaubt O., daß man sich in erster Linie mit der Frage befassen müsse, „ob es möglich ist, in Ostafrika eine der amerikanischen Upland entsprechende Baumwolle zu gewinnen", denn nur in diesem Falle könnte sich seiner Überzeugung nach Deutschland gründlich und dauernd von der Baumwollvorherrschaft der Ver. Staaten befreien. Die deutschen Kolonien endlich, die heute noch bei weitem nicht in dem Maße Abnehmer der deutschen Textilindustrie sind, wie sie es sein könnten, wurden nach des Verfassers Meinung eine hervorragende Bedeutung als Absatzgebiete erlangen, wenn es gelänge, die deutschen Erzeugnisse dort zu den vorherrschenden zu machen.

Bielschowsky, Frida, **Die Textilindustrie des Lodzer Rayons. Ihr Werden und ihre Bedeutung.** (Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen, herausgegeben von Gustav Schmoller und Max Sering, Heft 160). Verlag von Duncker & Humblot, Leipzig 1912. XI und 109 S.

Die Verfasserin macht mit ihrer Arbeit den ersten Versuch, eine monographische Darstellung der für die russische Volkswirtschaft hoch bedeutsamen Lodzer Textilindustrie zu bieten, die in ihren ersten Anfängen zurückreicht auf deutsche Handwerker, die Anfang des 19. Jahrhunderts auf eine Reihe von Zarenukasen hin sich hier ansiedelten. Die Schilderung der Entwicklung dieser Industrie, die Lodz zu einem der größten Industriezentren der Welt gemacht hat, interessiert um so mehr, als es sich bei dieser Industrie um ein Gebilde handelt, das als Fremdling auf fremden Boden auftrat und dadurch nicht nur den Neid der Konkurrenz, sondern vor allem auch den Nationalhaß der Russen auf sich zog.

Bei dem Fehlen einer offiziellen Statistik in westeuropäischem Sinne war dieser dankenswerte Versuch keineswegs eine leichte Arbeit, mußte doch, um einigermaßen brauchbares Material zu gewinnen, eine intensive persönliche Nachforschung und Fühlungsnahme an Ort und Stelle einsehen.

Dr. Haacke.

Maier, Dr. Rudolf, **Das Versicherungsvertragsrecht**, 1911, Berlin, Puttkammer & Mühlbrecht.

Der Verfasser sucht in seinem Werke einen neuen Weg einzuschlagen, um diesen praktisch bedeutsamen aber bisher wenig bekannten Stoff dem Laien näher zu bringen. Da Kommentare durch die Art ihrer Darstellung sich zur Gewinnung eines klaren Überblicks nicht eignen und systematische Werke zu sehr unter dem Vorurteile der Praktiker gegen doktrinäres Wissen leiden, glaubt der Verfasser durch Verbindung beider Darstellungsarten dem Versicherungsfachmann am besten zu dienen. Daß Maier dieser Aufgabe im allgemeinen gewachsen ist, geht schon aus seiner speziellen Vorbildung im Versicherungswesen hervor — mehrjährige Beschäftigung bei einer großen Versicherungsunternehmung, sowie zweijährige Tätigkeit in einer Referentenstellung beim Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung in Berlin.

Die Haupteinteilung dieser Abhandlung scheint nicht besonders glücklich gewählt zu sein. Von den zwei Teilen, die durch den Text des Gesetzes getrennt werden, behandelt der erste, was jeder Versicherungsfachmann ohne Mühe wissen kann und der zweite umfaßt die schwierigen Kapitel des Gesetzes. Im einzelnen untersucht die erste Abteilung neben allgemeinen Fragen, wie Versicherungschein, Konkurs- und Pfandrecht, Wohnungänderung des Versicherungsnehmers, Anzeigepflicht und Gefahrenerhöhung, Prämien- und Agentenrecht, alles Rechtssätze, die für jeden Versicherungzweig Anwendung finden, die verschiedenen Arten der Versicherung und einzelne Prob-

leme wie Über-, Unter- und Doppelversicherung, Veräußerung von Sachen, Versicherung für fremde Rechnung. Der zweite Teil behandelt, wie bereits erwähnt, die gleichen Rechtsgeschäfte und -sätze, aber unter besonderer Berücksichtigung der schwierigen Kapitel.

Trotzdem der Verfasser sich in der ganzen Abhandlung möglichst an die vom Gesetzgeber gebrauchten Worte anlehnt, hat er es doch im großen Ganzen verstanden, eine flüssige, klare, leicht faßliche Darstellung der gerade nicht leicht zu behandelnden Materie zu bieten. Nur läßt die Erörterung zahlreicher versicherungstechnischer Probleme, die vor allem dem Juristen als Hilfsmaterial dienen sollen und deren genaue Kenntnis meines Erachtens besonders zum Verständnis der sogenannten Lebensversicherung unbedingt notwendig ist, eine wirkliche Durchdringung in ökonomischer und mathematischer Hinsicht und deshalb eine auch dem Laien leicht verständliche Darstellung nicht erkennen.

Dr. Metzner.

Bibliographie.

Monatsbericht über die Kartelliteratur

vom 1. bis 31. Juli 1912.

A. Bücher.

Deutschsprachliche.

Brauer, Th., **Gewerkschaft und Volkswirtschaft. Gedanken und Hinweise.** (IV, 104 S.) 8°, Jena, G. Fischer. Preis Mk. 2,50.

Faucherre, Henry, **Die Händler - Rabattsparvereine. Studie über die praktischen Probleme der Mittelstandsbewegung.** Jena, G. Fischer, 1912 (VI, 290 S.) 8°.

Jahresbericht des Vereins zur Wahrung der wirtschaftlichen Interessen der Eisen- u. Stahlindustrie von Elsaß-Lothringen und Luxemburg für das Jahr 1911. Straßburg, R. Schultz & Cie., 1912, 4°, 32 S.

Jahresbericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen Elsaß - Lothringens für das Jahr 1911. Straßburg, R. Schultz & Co., 1912, 4°.

Kähler, Wilh., **Die Bildung von Industriebezirken und ihre Probleme.** Leipzig, K. G. Teubner, 1912. Preis Mk. 12,—.

Sievers, Das industrielle Kartell. Berlin, F. Vahlen, 1912.

Silberschmidt, W., **Die Entwicklung der Gewerkschaft.** Stuttgart, Verlag von Ferd. Enke, 1912, 8° (Sonderabdruck a. d. Zeitschrift f. d. gesamte Handels- und Konkursrecht, Bd. 71, Heft 2/3).

Wenck, Rud., **Die Einberufung der Generalversammlung bei Aktien - Gesellschaften, Genossenschaften und Versicherungsvereinen.** Marburg, N. G. Elwert's Verlag.

Westhoff, Not., Wilh., **Das preußische Gewerkschaftsrecht unter Berücksichtigung der übrigen deutschen Berggesetze,** kommentiert, in 2. Aufl. bearbeitet von Geh. Bergrat Fritz Bennhold. (IV, 381 S.) 8°, Bonn, A. Marcus & E. Weber 1912. Preis Mk. 7,—.

Fremdsprachliche.

Canadian Industrial and Miscellaneous Companies. E. Couchman and Co., 23 Throgmorton street, E. C.

Industrieal Competition and Combination - The Annals. Vol. 42, July 1912. Philadelphia, American Academy of Political and Social Scaence. Preis: 1 sh.

„The Ironmonger“ Metal Market Year-Book 1912. Published by „The Ironmonger“, London 1912, 101 S. 8⁰.

Lesigne, Robert, **L'organisation professionelle en Allemagne. L'industrie typographique. Préface de Jean Stevens.** Bruxelles, Albert Devit (196 S.). Preis 4 frcs.

Rousiers, Paul de, **Les Syndicats industriels de producteurs en France et à l' Etranzer. Trusts, Cartells, Comptoirs.** Ententes internationales. Nouv. éd. refondue, mise à jour et considérablement augm. Paris, Colin, 1912, 8⁰, (X, 291 S.).

B. Aufsätze und Berichte.

Deutschsprachliche.

A. Montanindustrie.

Absatzrückganng bei dem Kohlensyndikat. * Tägliche Rundschau vom 23. Juni.

Bericht des deutschen Braunkohlen - Industrie-Vereins über das Geschäftsjahr vom 1. April 1911 bis 31. März 1912. * Braunkohle, Heft 16/18.

Die endgültigen Beteiligungsziffern am Kaliabsatz. * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 167.

Emden, Montanindustrie und Kartelle. * Tag vom 10. Juli.

Frage der Erneuerung des Kohlensyndikats. * Berliner Tageblatt vom 27. Juni.

Internationaler Kohlen - Wettbewerb. * Technische Blätter, Nr. 32.

Die Kohlenfrage und Staat. Kart.-Bemerkkungen. 2. Berggesetznovelle. * Zeit, Wien vom 15. Juni.

Die sozialdemokratische Presse und der Kohlen - Bergbau. * Norddeutsche Allg. Zeitung vom 19. Juli.

Unstrut - Konzern. * Vossische Zeitung vom 27. Juni.

b) Eisen- und Stahlindustrie.

Ein neuer Auflösungsantrag gegen den Stahltrust. * Deutsche Bergwerks-Zeitung Nr. 170.

Forbáth, Enquête über das österreichische Eisenkartell. * Pester Lloyd vom 2. Juli und ff.

Hohenblum, Simitsch von, **Eisenkartellenquête.** * Reichspost, Wien vom 26. Juni., Zeit vom 17. Juni., Pester Lloyd vom 18. Juni.

Die wirtschaftliche Lage der lothringisch-luxemburgischen Eisenindustrie im Jahre 1911. * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 163.

Sind Kampfpreise vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus zu empfehlen? * Deutscher Eisenhandel Nr. 32.

Schlußfolgerungen der Eisenkartellenquête. * Neue Freie Presse vom 26. Juni.

c) Verschiedenes.

Arbeits- und Kartellfragen. * Der Deutsche Leinenindustrielle Nr. 29.

Die wirtschaftliche Bedeutung der Kartelle. * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 173.

Zum Bruch der Deutschen Petroleum-Verkaufs-G. m. b. H. mit der Standard Oil-Gruppe. * Frankfurter Zeitung Nr. 215.

Dominicus, Alex, **Besprechung des: Keßler Gerhard, Die Arbeitsnachweise der Arbeitgeberverbände.** * Annalen für soziale Politik und Gesetzgebung, Bd. I, Heft 6.

Doormann, Umsatz- und Unternehmergewinn unter der gegenwärtigen Wirtschaftspolitik. * Hamburger Fremdenblatt vom 10. Juli.

Prozeß gegen den Dampfertrust. * Hamburger Fremdenblatt vom 9. Juli.

Das bayerische Elektrizitätsmonopol. * Handel und Industrie Nr. 1075.

Erfolg des Fürstenkonzern. * Post vom 28. Juni.

Flügler, Besprechung von Pohlmanns-Hohenaspe, Der Staat und die Syndikate. Ein Beitrag zur Bergwerksfrage. Leipzig 1912, Voigtländers Verlag.

Flügler, Die Kartelle der deutschen Seidenwebereiindustrie. * Soziale Kultur, Heft 8/9.

Die Geschäftsergebnisse der deutschen Aktiengesellschaften im Jahre 1910/11. * Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs, Ergänzungsheft zu 1912, II.

Gottschalk, Hans, **Die Knappschaftsnovelle vom 3. Juni 1912.** * Glückauf, Nr. 29.

Günther, Die Organisation der Arbeitnehmer und Arbeitgeber in der deutschen Metallindustrie. * Deutsche Wirtschaftszeitung Nr. 14.

Großmann, Chemische Industrie in den Vereinigten Staaten. * Tag vom 3. Juli.

Gygax, Paul, **Ein Kleinbanken-Verband in der Schweiz.** * Bank-Archiv Nr. 20.

Gutenberg, Hans, **Die Aktiengesellschaften der Elektrizitätsindustrie.** * Berliner Dissertation, Berlin 1912, Julius Springer.

Die Handelskammern gegen den Elbschiffahrtskonzern. * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 168.

ten Hompel, Reichsgericht und Syndikats-Vertretung. Grundlegendes Erkenntnis in Sachen der Kündigung des Zementsyndikats. * Kölnische Volkszeitung vom 24. 6.

Industr. - landwirtschaftl. Interessengemeinschaft. * Chemnitzer Tageblatt vom 22. 6.

Die Industrie und der preußische Wassergesetzentwurf. * Der Deutsche Leinen-Industrielle Nr. 31.

Zum hundertjährigen Jubiläum der Firma Krupp. * Stahl und Eisen Nr. 32.

Knoll, A., **Betriebskonzentration im Steinsetzgewerbe.** * Kommunale Praxis, 1912, Nr. 30.

Kartellpreisänderungen in Deutschland. * Das Handelsmuseum Nr. 28.

Ladon, Morgans Reich. * Die Zukunft Nr. 45.

Italienisches Lebensversicherungsmonopol. * Neue Züricher Zeitung vom 7. Juni.

Ein 50 Millionentrust der nordamerikanisch. Schuhindustrie. * Häute und Leder Nr. 186.

Monopole im alten Ägypten. * Die Konjunktur Heft 42.

Der bayrische Müllerbund. * Der Müller Nr. 30.

Organisationszwang der kapitalistischen Kartelle. * Vorwärts vom 12. Juli u. ff.

Neuer Petroleumtrust. * Tag vom 28. Juni.

Ein englisch - südafrikanischer Reedereivertrag. * Handel und Industrie Nr. 1077.

Rudloff, Die Organisation der landwirtschaftlichen Arbeitgeber in Italien. * Soziale Kultur, Heft 7.

Rudloff, Hans L., **Internationale Organisations - Leistungen und -Bestrebungen auf dem Gebiete der Landwirtschaft.** * Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich, 36. Jahrgang, Heft 3, S. 239/59.

Syndizierung mittlerer Firmen zur Förderung der Ausfuhr. * Neue Züricher Zeitung vom 1. Juli.

Schmoller, G., **Besprechung von Keßler, Gerhard, Die Arbeitsnachweise der Arbeitgeberverbände.** * Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 36. Jahrg., Heft 3, S. 427/32.

Trust- und Kapitalherrschaft in Amerika. * Neue Preuß. Kreuz-Zeitung vom 20. Juni.

Der neue Tabaktrust in Amerika. * Deutsche Tabak-Zeitung Nr. 30.

Blinde und scharfe Schüsse gegen die Trusts. * Neue Freie Presse vom 13. Juli.

Hausse im deutschen Waffenkonzern. * Münchener Neueste Nachrichten vom 23. Juni.

Waffen - Konzern. * Berliner Tageblatt vom 22. Juni.

Widersprüche im Hohenlohekonzern. * Vossische Zeitung vom 29. Juni.

Verein für die Interessen der rheinischen Braunkohlen - Industrie, Cöln. * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 166.

Die Union des associations internationales u. das Versicherungswesen. * Wallmann's Versicherungs - Zeitschrift Nr. 121.

Zitzen, E., **Getreidemonopolpläne.** * Soziale Kultur, Heft 8/9.

Fremdsprachliche.

The Annals of the American Academy of Political and Social Science. Vol. 42, Nr. 131:

Beck, James, M., **Limitations of Antitrust Legislation.**

Bolling, Raynal C., **The United States Steel Corporation and Labor Conditions.**

Dawson, Miles M., **Publicity of Accounts of Industrial corporations.**

Fitch, John A., **The United States Steel Corporation and Labor.**

Kirby, J., **The Benefits of Industrial combinations.**

Newlands, Francis G., **Revien and briticism of Anti-Trust Legislation.**

Noyes, Alexander D., **Effect of the Anti-Trust Law on General Business.**

Roberts, Ernest, W., **Federal Incorporation of Interstate Corporation.**

Smith, Herbert Knox, **Corporate Regulation — an administrative office?**

Talbert, The Sherman Anti-Trust Law and the business of the Country.

Williams, John, Sharp, **Control of Corporations, Persons and Firms engaged in interstate Commerce.**

Wyman, Bnice, **Unifar Competition by Monopolistic Corporations.**

Colajanni, P., **Di un monopolio delle assicuracioni per gli infortuni sul lavoro.** * Giornale degli Economisti e Revista di Statistica Vol. 44, Nr. 2.

Les cartels ou unions locales de syndicats en 1911. * Bulletin de l'office du Travail, Nr. 7.

Mortara, G., **Il Monopolis delle Assicuracioni e la mortalità Italiana.** * Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica, Vol. 44 Nr. 1—5.

Aus der Kartellrechtspraxis.

Aus der deutschen Kartellrechtspraxis

Der Berliner Asphalt-Syndikatsvertrag vor dem Reichsgericht.

Im Jahre 1905 hatte die Tiefbaudirektion der Stadt Berlin mit einem Ring von zehn großen Firmen der Asphaltbranche einen Vertrag geschlossen, wonach die Stadt Berlin vom 31. März 1905 bis 31. März 1911 die Asphaltarbeiten in ihren Straßen ausschließlich den zehn Firmen zu übertragen hatte. Auf der Grundlage dieses Vertrages schlossen dann die beteiligten zehn Asphaltfirmen am 8. März 1906 einen Konventionsvertrag, in dem sie sich wechselseitig verpflichteten, für die Ausführung von Stampfasphaltarbeiten in den Berliner Vororten nicht niedrigere Preise zu berechnen, als mit der Stadt Berlin vereinbart waren; für den Fall der Zuwiderhandlung wurde eine Konventionalstrafe von 5 Mk. pro Quadratmeter Stampfasphalt festgesetzt, die unter die vertragstreuen Firmen verteilt werden sollte; zur Sicherheit war von jeder Firma ein Solawechsel über 50 000 Mk. zu hinterlegen. In dem Konventionsvertrage wurde ferner vereinbart, daß Streitigkeiten durch ein aus drei namentlich bezeichneten Personen bestehendes Schiedsgericht erledigt werden sollten; schließlich wurde bestimmt, daß Verstöße gegen das Abkommen, für die das Schiedsgericht die bona fides gelten läßt, nicht mit der Vertragsstrafe belegt werden können. Eine der zehn Firmen, die Münchener Asphaltwerke Kopp & Co. in Charlottenburg, hatte nun zufolge eines Vertrages von 1902 bis Ende 1906 alle Stampfasphaltarbeiten für die Stadt Schöneberg übernommen. Dieser Vertrag ist später auf weitere fünf Jahre verlängert worden; wie die Firma Kopp behauptet, auf Grund von Verhandlungen, die bereits vor Abschluß des Berliner Vertrages gepflogen wurden. Nunmehr stellten sich die neun anderen an dem Syndikat beteiligten Firmen auf den Standpunkt, die Firma Kopp habe durch ihren Vertrag mit der Stadt Schöneberg (der niedrigere Preise vorsieht, als die im Berliner Vertrag festgesetzten) die Konventionalstrafe verwirkt. Darauf strengte die Firma Kopp zwei Prozesse gegen die Neuchatel Asphalt Company und die übrigen acht Syndikatsfirmen an. In dem einen Prozeß verlangte die Klägerin Herausgabe der von ihr hinterlegten Solawechsel zum Betrage von 50 000 Mk.; in dem anderen

klagte sie auf Feststellung, daß die Beklagten nicht berechtigt sind, von den von der Klägerin für die Stadt Schöneberg ausgeführten Stampfasphaltarbeiten Vertragsstrafe zu verlangen; in diesem zweiten Prozeß erhoben die Beklagten Widerklage auf Zahlung der Vertragsstrafe von mehr als 40 000 Mark. Die Klägerin machte zur Begründung ihrer Ansprüche geltend: Der eine im Vertrag ernannte Schiedsrichter, Rechtsanwalt Dr. Gelpcke, sei im Jahre 1907 gestorben, dadurch sei es unmöglich, Streitigkeiten von dem Schiedsgericht entscheiden zu lassen; die Bestimmung bezüglich des Schiedsgerichts sei aber ein so wesentlicher Bestandteil des Konventionsvertrages, daß dadurch der ganze Vertrag hinfällig geworden sei. Die Klägerin sei aber auch, als sie den Vertrag mit der Stadt Schöneberg abschloß, im guten Glauben gewesen, daß sie dadurch nicht gegen den Vertrag mit der Stadt Berlin und gegen den Konventionsvertrag verstoße; liege aber bona fides vor, so könne nach den Bestimmungen des Konventionsvertrages keine Konventionalstrafe verlangt werden. Vom Landgericht Berlin ist die Klage auf Herausgabe der Wechsel abgewiesen, der zweite Prozeß wegen der Vertragsstrafe aber zugunsten der Klägerin entschieden worden. Dagegen hat das Kammergericht zu Berlin in beiden Prozessen zuungunsten der Klägerin erkannt; es hat die Klagen der Firma Kopp abgewiesen und auf die Widerklage den Anspruch auf Zahlung der Konventionalstrafe dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt. Das Kammergericht ist der Meinung, daß durch den Tod des Rechtsanwalts Dr. G. zwar das Schiedsgericht hinfällig geworden sei, dies aber nicht die Nichtigkeit des ganzen Vertrages zur Folge habe. Die Wichtigkeit des Konventionsvertrages sei für die Asphaltindustrie so bedeutsam, daß unmöglich angenommen werden könne, daß durch das Ausscheiden eines Schiedsrichters der ganze Vertrag hinfällig sein sollte. Die bona fides spricht das Kammergericht der Klägerin mit sehr eingehender Begründung ab, weil der neue Vertrag mit der Stadt Schöneberg nicht eine einfache Verlängerung des alten, nicht unter das Verbot fallender sei, sondern da er teilweise ganz andere Bedingungen enthalte, sich als neuer selbständiger Vertrag darstelle. Daß der Konventionsvertrag inzwischen (am 1. April 1911) durch Zeitablauf beendet ist, stehe der Geltendmachung der Konventionalstrafe nicht entgegen. Das Reichsgericht hat in beiden Sachen die Urteile des Kammergerichts bestätigt und die Revisionen der Klägerin zurückgewiesen. (Aktenzeichen: III. 532—533/11. — Urteil vom 12. Juli 1912.)

Reichsgerichtliche Aufhebung des Auflösungsurteils des Rheinisch - Westfälischen Zementsyndikates. (Vergl. K.-R. S. 514 ff. S. 522 ff., S. 624 ff.)

Das bereits früher erwähnte Urteil des Reichsgerichts vom 21. Juni d. J. (siehe K.-R. S. 624 ff.) liegt nunmehr im Wortlaut vor. Die Kritik dieses Urteils von R.-A. ten Hompel, Münster, die wir in der K.-R. S. 624 ff. wiedergaben, wird in der K. Z. vom 13. Juli durch folgende Ausführungen in verschiedenen Punkten angegriffen:

Nach dem Wortlaut des Urteils ist zunächst festzustellen, daß in den Gründen an keiner Stelle von einer Ungültigkeit oder Nichtigkeit des nur privatschriftlich abgeschlossenen Lieferungsvertrages die Rede ist. Damit entfallen alle Schlußfolgerungen, welche die Syndikatsgegner und besonders die Werke, welche, obwohl selbst Syndikatsmitglieder, durch ihr vertragsuntreues Verhalten zur Vereitelung des Syndikatszwekkes das meiste beigetragen haben, aus der Nichtigkeit des Lieferungsvertrages voreilig zu ihren Gunsten ziehen zu dürfen glaubten. Damit entfallen vor allem auch die tendenziösen Betrachtungen, die vor einiger Zeit an anderer Stelle über „Das Reichsgericht und die Syndikatsverträge“ von einer den Wickingwerken nahestehenden Seite veröffentlicht worden sind. Man mag hieraus ersehen, wie irreführend es wirken kann, wenn man vorschnell und ohne einwandfreie Unterlagen sich in Betrachtungen ergeht und Schlüsse zieht, bei denen lediglich der Wunsch der Vater des Gedankens ist. Das Reichsgericht geht in seinen Gründen davon aus, daß nach gesetzlicher Vorschrift ein etwaiges Kündigungsrecht der Gesellschafter einer G. m. b. H. notwendigerweise im Gesellschaftsvertrage selbst enthalten sein muß, weil das Kündigungs-

recht von § 3, Absatz 2, des Gesetzes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung zu den wesentlichen Erfordernissen des Gesellschaftsvertrages gezählt wird und einen der Auflösungsgründe bildet, die in § 60, Absatz 1, Ziffer 1, des Gesetzes vorgesehen sind. „Der Gesellschaftsvertrag des Zement-Syndikats enthält in § 19 die ausdrückliche Bestimmung, daß die Gesellschafter erst auf den 31. Dezember 1913 unter Einhaltung einer bestimmten Frist kündigen dürfen. Eine frühere Kündigung ist danach wirkungslos. Diese ausdrückliche Vorschrift des § 19 will der Berufungsrichter im Wege einer den § 20 des Gesellschaftsvertrages ergänzenden Auslegung abändern, indem er den § 13 des formlosen Lieferungsvertrages zu einem Teil des in notarieller Form errichteten Gesellschaftsvertrages erklärt. Diese Auslegung des Berufungsrichters, die einen im notariellen Gesellschaftsvertrage nicht enthaltenen Auflösungsgrund aus einer in diesem notariellen Vertrage in bezug genommenen Privaturkunde entnehmen und in die notarielle Urkunde einfügen will, widerspricht den Grundsätzen über die Auslegung von Willenserklärungen, die zu ihrer Gültigkeit einer bestimmten Form von Gesetzes wegen bedürfen.“ So das Reichsgericht.

Also nicht, weil der Lieferungsvertrag mangels notarieller Form ungültig, sondern weil der Gesellschaftsvertrag ein Kündigungsrecht nicht enthält, ist die Feststellung des Oberlandesgerichts unzutreffend. Das Berufungsgericht wird sich also jetzt lediglich mit der Frage zu befassen haben, ob der zufolge Kündigung am 1. Januar 1813 bevorstehende Wegfall des Lieferungsvertrages einen wichtigen Grund im Sinne des § 61 des Gesetzes abgibt, die Gesellschaft durch Richterspruch aufzulösen. Wie die Entscheidung des Gerichts ausfallen wird, mag hier dahingestellt bleiben. Soviel steht jedenfalls fest, daß die Gesellschafter bis zur Rechtskraft eines die Auflösung aussprechenden Urteils an den Gesellschaftsvertrag gebunden und dadurch an freien Verkäufen gehindert sind. Da das Oberlandesgericht Hamm Verhandlungstermin auf den 9. Nov. 1912 anberaumt hat, so ist selbst im Falle der Entscheidung der Sache in diesem ersten Verhandlungstermine nicht daran zu denken, daß die Rechtskraft des Urteils noch vor Jahresschluß eintritt. Das Syndikat wird, falls es durch Richterspruch aufgelöst werden sollte, gegen dieses Urteil Revision einlegen müssen, schon um der den Klageantrag der Klägerinnen bekämpfenden Minderheit seiner Gesellschafter gerecht zu werden. Daß unter diesen Umständen das zu erwirkende Urteil des Reichsgerichts frühestens erst im Halbjahr 1913 ergehen wird, liegt auf der Hand. Das Syndikat wird bei dieser Sachlage auch ohne Lieferungsvertrag, der ja zu Ende dieses Jahres wirksam gekündigt ist, auf Grund der im Gesellschaftsvertrage enthaltenen Bestimmungen für das Jahr 1913 Verkäufe tätigen können und müssen.

In der K. Z. vom 26. Juli erörtert Dr. ten Hompel nochmals diese Rechtsangelegenheit und zwar als Erwiderung gegen die obenstehenden Ausführungen der K. Z. Der Artikel führt in der Hauptsache folgendes aus:

„Genau dieselben Feststellungen des Oberlandesgerichts hält auch das Reichsgericht für entscheidend in seinem nunmehr amtlich ausgefertigten Urteil vom 21. Juni 1912. Das Reichsgericht zitiert die auch vom Oberlandesgericht in Hamm herangezogenen §§ 20 und 13 des Gesellschafts- und Lieferungsvertrages, welche das Kündigungsrecht der Syndikatsmitglieder regeln. In den Entscheidungsgründen des Reichsgerichtserkenntnisses heißt es dann wörtlich: Zu beanstanden ist, daß der Berufungsrichter „nicht etwa eine undeutliche Ausdrucksweise im § 20 des Gesellschaftsvertrages mit Hilfe von § 13 des Lieferungsvertrages auslegt, sondern den § 20 des Gesellschaftsvertrages durch den § 13 des Lieferungsvertrages ergänzen will. Dieses Ergänzungsrecht entnimmt der Berufungsrichter dem inneren Zusammenhange des Gesellschafts- und des Lieferungsvertrages, von denen keiner ohne den anderen abgeschlossen worden wäre.“ Nun können aber, so fährt das Reichsgericht in seinen Entscheidungsgründen wörtlich fort, „die Bestimmungen über die Auflösung der Gesellschaft durch Zeitablauf und Kündigung nach der ausdrücklichen Vorschrift des § 3 Absatz 2 und des § 60 Absatz 2 des Gesetzes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter

Haftung, nur im Gesellschaftsvertrag getroffen werden, weil sie die Grundlage der Gesellschaft bilden. Diese Bestimmungen sind für alle, die mit der Gesellschaft in Rechtsbeziehungen treten, so bedeutsam, daß der Gesetzgeber im § 10 Absatz 2 und 3 des Gesetzes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung die Eintragung zum Handelsregister und die Veröffentlichung durch den Registerrichter vorgeschrieben hat. Diesen Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages ist damit gewissermaßen ein öffentlich rechtlicher Charakter beigelegt." Hieran knüpft das erörterte Reichsgerichtsurteil die Schlußfolgerung mit den Worten: „Die vom Berufungsrichter vorgenommene ergänzende Auslegung, die einen im notariellen Gesellschaftsvertrag nicht enthaltenen Auflösungsgrund aus einer in diesem notariellen Vertrag inbezug genommenen Privaturkunde entnehmen und in die notarielle Urkunde einfügen will, widerspricht den Grundsätzen über die Auslegung von Willenserklärungen, die zu ihrer Gültigkeit einer bestimmten Form von Gesetzeswegen bedürfen. Vergleiche die Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen Band 67 Seite 214, insbesondere aber die §§ 3 und 60 Absatz 2 des Gesetzes betreffend die Ges. m. b. H."

Mit anderen Worten: Der Lieferungsvertrag des Zementsyndikats erfüllt als „Privaturkunde" die gerichtliche oder notarielle Form nicht, welche zur Gültigkeit der dem Gesellschaftsrecht unterworfenen Kündigungsbestimmungen gesetzlich erforderlich ist, und also sind diese Kündigungsbestimmungen ungültig, nichtig, zur Ergänzung des notariellen Gesellschaftsvertrages in sich ungeeignet. Da aber das Berufungsgericht in Hamm gleichwohl den notariellen Gesellschaftsvertrag des Zementsyndikats durch den gesetzlich ungültigen Inhalt des Lieferungsvertrages zu ergänzen sucht, so wird das Hammer Berufungsurteil eben insoweit aufgehoben; die Kündigungsklage gegen das Zementsyndikat aber ist nach den vom Reichsgericht aufgestellten neuen Gesichtspunkten von neuem zu verhandeln. Das sind in juristisch präziser Fassung die entscheidenden Feststellungen des Reichsgerichts. Mit dürren Worten stützt es den Kernpunkt seiner Entscheidung darauf, daß die Kündigung des Zementsyndikats in den gesellschaftsrechtlichen Bestimmungen des Lieferungsvertrages keine Stütze findet, weil diese Bestimmungen eben wegen Formmangels nichtig, ungültig sind.

Mein Kritiker in der K. Z. unterscheidet nicht zwischen dem gesellschaftsrechtlichen und dem übrigen Inhalt des Lieferungsvertrages und rennt hiernach offene Türen ein mit der ganz richtigen Feststellung, „daß in den Gründen (des Reichsgerichtsurteils) an keiner Stelle von einer Ungültigkeit oder Nichtigkeit des nur privatschriftlich abgeschlossenen Lieferungsvertrages zu sprechen, da es ja doch im vorliegenden Kündigungsprozeß nur die gesellschaftsrechtlichen, insonderheit die Kündigungsbestimmungen des Lieferungsvertrages zu prüfen hatte. Nach meinem durchaus zuverlässigen Bericht in der Kölnischen Volkszeitung stellt das Reichsgericht nur die Ungültigkeit und Nichtigkeit der Kündigungsbestimmungen des Lieferungsvertrages ausdrücklich fest. Meine darüber hinausgehenden Schlußfolgerungen sind in der Kölnischen Volkszeitung deutlichst als solche gekennzeichnet und ich kann sie an Hand der amtlichen Ausfertigung des Reichsgerichtsurteils nur ausnahmslos wiederholen.

Zur Klärung der Lage möchte ich hinzufügen: Die Feststellung der rechtlichen Existenzlosigkeit des Zementsyndikats im Instanzenzuge der ordentlichen Gerichte setzt allerdings voraus, daß im Wege des Zwischenstreites im gegenwärtigen Prozeß oder im Wege der besonderen Klageerhebung die Anfechtung der ganzen Vertragsbasis des Zementsyndikats erfolgt. Die Rechtsgrundsätze, nach denen die Instanzen eine derartige Vertragsanfechtung wegen Nichtigkeit zu entscheiden hätten, sind durch das hier besprochene Reichsgerichtsurteil genau im Sinne meiner bisherigen Darlegungen zur Evidenz klargestellt und zwar unter ausdrücklicher Bezugnahme auf frühere Reichsgerichtsurteile, welche den allerletzten Zweifel ausschließen, meinem Kritiker in der K. Z. aber allem Anscheine nach nicht bekannt gewesen sind. Das Zementsyndikat kann nun in seiner vom Reichsgericht einwandfrei herausgearbeiteten Sonderlage von jedem Syndikatsmitglied jederzeit unter Beobachtung der nach Treu und

Glauben im Rahmen des kaufmännischen Verkehrs gebotenen Verhaltungsmaßregeln preisgegeben und verlassen werden. Die Klage des Zementsyndikats auf Vertragserfüllung würde durch den Einwand der Nichtigkeit der Verträge in Konsequenz der Judikatur des Reichsgerichts geschlagen werden. Bei Zurückhaltung von Vertragsstrafen aber würde das Syndikat ebenfalls in Konsequenz der Judikatur des Reichsgerichts erfolgreich mit der Klage auf Nichtigkeit der Vertragsgrundlagen, auf Zahlung der zurückbehaltenen Beträge und Schadenersatz zu bekämpfen sein. Beiden Möglichkeiten: der Nichtigkeits - Klage gegen das Syndikat selbst und der Nichtigkeits - Einrede gegen irgendwelche Ansprüche des Syndikats, sind durch die hier besprochene Judikatur des Reichsgerichts in rechtsgrundsätzlicher Beziehung die Wege gewiesen und zwar zuungunsten des Zementsyndikats. Vor allen Dingen ermöglicht die Nichtigkeits - Einrede in bestimmter rechtlich vorgesehener Art und Weise jedem Syndikatsmitglied die sofortige Lossagung vom Zementsyndikat. Die in der K. Z. mir entgegengestellte Meinung, daß die Gesellschafter des Zementsyndikats „bis zur Rechtskraft eines die Auflösung aussprechenden Urteils an den Gesellschaftsvertrag gebunden und dadurch an freien Verkäufen gehindert seien“, hat also doch sehr ihre zwei Seiten, und kann streng rechtlich in dieser apodiktischen Form angesichts des hier besprochenen Reichsgerichtsurteils sicher nicht mehr vertreten werden. Auch die von der K. Z. ausgesprochene Ansicht, daß das Syndikat auch ohne den zu Ende dieses Jahres wirksam gekündigten Lieferungsvertrag, „auf Grund der im Gesellschaftsvertrag enthaltenen Bestimmungen für das Jahr 1913 Verkäufe tätigen könne und müsse“, ist bei sorgsamer Würdigung aller hier entwickelten Gesichtspunkte nicht aufrechtzuerhalten. Ja es taucht sogar die inhaltschwere Frage auf, ob die Vorstände und Aufsichtsräte der beim Syndikat beteiligten Gesellschaften und Zementfabriken die Fortsetzung irgendwelcher vertraglichen Beziehungen mit dem Zementsyndikat als ordentliche Kaufleute noch gesetzlich verantworten können, denn die Entscheidung des Reichsgerichts ist hinreichend bekannnt geworden und sie dokumentiert ganz unzweifelhaft die Nichtigkeit wichtiger Bestimmungen des Lieferungsvertrages, ohne die wahrscheinlich kein einziges Syndikatsmitglied dem Zementsyndikat überhaupt vertraglich irgendwie verbunden ist. Auf rechtlich nicht einwandfreier ja sogar nichtiger Basis aber wird meines Erachtens kein Vorstand und kein Aufsichtsrat mehr mit dem Zementsyndikat weiterarbeiten dürfen, wenn nicht eine sehr weitgehende Haftung gegenüber den Aktionären der eigenen Gesellschaft eintreten soll. All diese Erwägungen veranlassen mich, in der Kölnischen Volkszeitung von „einem elementaren Beispiel der Bedeutung gerichtlicher Endurteile für die Lage und Weiterentwicklung des Rechts und Wirtschaftslebens“ bei Würdigung der vorliegenden höchst richterlichen Judikatur in Sachen Wicking gegen Zementsyndikat zu sprechen. Ich habe es versucht, auf Grund einer gewissenhaften und, wie heute feststeht, auf Grund einer durchaus zuverlässigen Information dem Ernst der Lage nach Möglichkeit gerecht zu werden.

Aus der österreichischen Kartellrechtspraxis.

Zu dem bereits S. 632 wiedergegebenen Urteil des Obersten Gerichtshofes im Prozeß Böhmische Industrialbank contra Texilwerk Jeschke, liegen folgende ergänzenden und kritischen Mitteilungen vor:

„Die Industrie“, Wien, Zeitschrift für die Interessen der österr. Industrie, schreibt unterm 16. Juni:

„Der Kartellvertrag befaßt sich, nach den Ausführungen des Urteils, neben der Belehnung der Fakturen hauptsächlich mit der Einhaltung der Verkaufspreise und Lieferungsbedingungen. Die Begründung der Preiserhöhung ist gleichgültig. Die Ansprüche der klagenden Bank werden unmittelbar aus dem „gesetzwidrigen“ Kartellvertrag und aus dem daraus folgenden Übereinkommen abgeleitet. Diese Ansprüche sind daher ebenso unwirksam wie alle anderen aus den „gesetzwidrigen“ Verträgen abgeleiteten Ansprüche. Der Inhalt der Verträge erweist sich als ein organisches Ganze und von der Ungültigkeit wird auch der Nebenvertrag ergriffen. „Von einer

Verletzung von Treu und Glauben kann bei vom Gesetz verbotenen Geschäften gewiß mit Recht nicht gesprochen werden."

Soweit der Oberste Gerichtshof. Wir wollen auf die Frage gar nicht eingehen, ob der Vertrag tatsächlich dem Koalitionsgesetz unterliegt. Einsichtsvollere Gerichte, z. B. das Wiener Handelsgericht, haben in den letzten Jahren höheres wirtschaftliches Verständnis bekundet und Kartellverträge einer Prüfung nach der Richtung hin unterzogen, ob die Preiserhöhung eine gerechtfertigte war, bezw. die Gründe auf seiten des Produzenten mehr ins Gewicht fallen als jene auf seiten der Konsumenten. Wenn auch diese Lösung des schwierigsten Kartellproblems, die ja der Gesetzentwurf des Abgeordneten Krek im Volkswirtschaftlichen Ausschuß anstrebt, praktisch bedeutende Schwierigkeiten verursacht, so muß man ihr doch zubilligen, daß sie sich bemüht, auf den Kern des Problems einzugehen und nicht geradezu jede auf Erhöhung der Preise gerichtete Verabredung für ungültig erklären.

Besonders aber möchten wir aus der Begründung unseres Höchstgerichtes jene Stellen hervorheben, die mit einer charakteristischen Gehässigkeit die Kartellverträge als „rechtswidrig, verboten, verpönt" u. dgl. bezeichnen. Eine solche Auffassung widerspricht vollkommen dem Koalitionsgesetz, das den Kartellen nur die zivilrechtliche Wirksamkeit versagt; von einem „Verbote" in dem vom Obersten Gerichtshof angedeuteten Sinne ist überhaupt nicht die Rede, soweit kein Zwang vorliegt. Die Gesetzgebung kann sehr wohl einzelnen Vertragsgruppen aus wirtschaftlichen Gründen den Klageanspruch entziehen, ohne sie deswegen zu zweifelhaften Geschäften zu stempeln.

Erst in letzter Zeit hat sich wieder ein Fall ereignet, da auch der Staat Maßnahmen zur Regelung der Preise nach oben hin traf. Wie erinnerlich, wurden Banken die Konzession zur Ausgabe von Sparbüchern nur unter der Bedingung verliehen, daß der Einlagezinsfuß nicht über ein gewisses Maß hinaus erhöht werden dürfe, weil dies ja den Absatz der Rente beeinträchtigt. Am Ende kommt doch eine Beschränkung der Kapitalsverzinsung in ihrer Wirkung für das Publikum einer Hinaufsetzung der Warenpreise gleich.

Aus dem angeführten Falle mag man aber auch die Lehre ziehen, daß es höchst an der Zeit wäre, im Sinne der Ergebnisse der Kartellenquête den Kartellverträgen endlich unter gewissen Bedingungen die Rechtswirksamkeit zuzuerkennen. Der Abschluß von Verträgen zum eigenen Vorteil und der Bruch des Vertrages, sobald es wieder der eigene Vorteil erfordert, die Berufung auf gesetzliche Klauseln und die Abstreitung eigener Anerkenntnisse; dies alles widerspricht ganz zweifellos der Auffassung der Geschäftswelt und den Begriffen von Treu und Glauben trotz der vom Obersten Gerichtshof gegebenen Begründung. Die Einhaltung eingegangener Verpflichtungen gehört wohl nach der Ansicht aller rechtlich denkenden Menschen zu den primitivsten Anstandsbegriffen."

Kartelle in Deutschland.

Steinkohlenindustrie.

Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat

Erneuerung des Rheinisch - Westfälischen Kohlensyndikats.

Verschiedene Zeitungen, wie die Voss. Z., die Berl. Börs. Z. und der Berl. Lok. Anz. bringen optimistische Nachrichten über die Erneuerung des Syndikats. Alle diese Meldungen sind u. E. vorläufig nur unter Vorbehalt aufzunehmen. So wird z. B. dem Berl. Lok. Anz. vom 26. Juli aus Essen gemeldet:

In den in den letzten Wochen in der Angelegenheit der Erneuerung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats geführten Verhandlungen sind infolge des Entgegenkommens der Hüttenzechen die zwischen diesen und den reinen Zechen in der Erneuerungsfrage bestehenden Differenzen in einem Masse herabgemindert worden, dass jetzt reguläre, weitere Verhandlungen mit Aussicht auf Erfolg stattfinden können.

Vorsichtiger drückt sich die Berl. Allg. Z. vom 21. Juli darüber aus:

In der Sitzung zur Verlängerung des Kohlensyndikats wurden hauptsächlich die neuen Satzungen erörtert. Die Beteiligten glauben, einen Schritt weiter gekommen zu sein. Die nächste Sitzung findet im Oktober statt. Inzwischen schweben Verhandlungen zwischen dem Minister und dem Kohlensyndikat bezüglich einer Verständigung mit den fiskalischen Zechen im Saarrevier.

Die Bedeutung des Hüttenzechenvorrechts des westfälischen Bergfiskus.

Es mag im ersten Augenblick befremdlich erscheinen, von einem Hüttenzechenvorrecht des westfälischen Bergfiskus zu reden, da ein solches, als Ausfluss des Syndikatsvertrages, eigentlich nur einem Mitglied des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats zukommen kann; und diesem gehört der Bergfiskus nicht an. Er hat nun aber mit dem Syndikat ein Abkommen getroffen, durch dass er zwar für die von diesem abgesetzten Mengen eine — nach oben begrenzte — Umlage auf sich genommen hat; derselben unterliegen jedoch die Mengen nicht, die der Bergfiskus an Behörden liefert. Da der Bergfiskus für den von dieser Seite benötigten Bedarf auch keiner Einschränkung der Förderung unterworfen ist, ihn vielmehr ohne jede Begrenzung umlagefrei liefern darf, so hat er damit laut K. Z. vom 18. Juli eine Stellung erlangt, die sofern die jetzigen Abmachungen mit dem Syndikat aus vorläufigen zu endgültigen werden, sogar noch weit günstiger ist als die für die Hüttenzechen-Gesellschaften bestehende Lage der Dinge. Die Hüttenzechen haben für die durch das Syndikat verkauften Mengen von Kohlen, Koks und Briketts die volle Umlage zu zahlen, und die Lieferungen an ihre eigenen Werke, die sie umlagefrei ihrer Förderung entnehmen dürfen, sind durch die Vereinbarung vom Jahre 1908 nach oben begrenzt; verschiedene der Hüttenzechen sind jetzt schon soweit, dass sie das volle ihnen zugebilligte Kontingent in Anspruch nehmen, wenn ihnen in ihrer Gesamtheit auch noch eine Steigerung der umlagefreien Fördermenge um 4,3 Mill. Tonnen gegen 1911 zusteht. Bis 1915, wo der Syndikatsvertrag abläuft, werden sie, wenn schon nicht sämtlich, so doch in der Mehrzahl ihr Kontingent erreicht haben, eine Erhöhung dieses kommt dann aber ebensowenig in Frage, wie anzunehmen ist, dass ihre Umlagefreiheit in ihrem bisherigen Bestande aufrecht erhalten werden wird. Sofern man aber den Bergfiskus in seinem jetzigen Verhältnis zum Syndikat belassen wird, nimmt dieser alsdann nicht nur, was die Bemessung der Umlage, sondern auch, was die Freiheit der Förderung anlangt, eine Ausnahmestellung ein, die von vornherein als bedenklich erscheinen muss. Allerdings erfolgt, wie sich aus der folgenden Zusammenstellung ergibt, die einer kürzlich in der berg- und hüttenmännischen Zeitschrift Glückauf erschienenen Notiz entnommen ist:

Jahr		Händler	Behörden	Sonstige Selbst-verbraucher	Summe
1903	t	257 745	42 221	11 498	311 464
	%	82,8	13,5	3,7	
1904	t	430 748	54 253	18 461	503 462
	%	85,5	10,8	3,7	
1905	t	589 241	59 075	19 005	667 321
	%	88,3	8,9	2,8	
1906	t	615 733	67449	16 816	699 998
	%	88,0	9,6	2,4	
1907	t	559 157	131 843	90 283	781 274
	%	71,5	16,8	11,7	
1908	t	716 238	151 834	120 314	988 395
	%	72,4	15,4	12,2	
1909	t	894 877	188 918	158 479	1 242 274
	%	72,0	15,2	12,7	
1910	t	1 374 719	313 313	545 133	2 233 165
	%	61,5	14,1	24,4	
1911	t	1 742 793	396 458	588 192	2 727 443
	%	63,9	14,5	21,6	

der Absatz, der von den westfälischen Staatsgruben geförderten Kohle nach wie vor in erster Linie durch den Handel — sein Anteil betrug im Jahre 1911 mit 1,7 Mill. Tonnen immer noch 63,9% des Gesamtabsatzes —, im ganzen ist jedoch ein erheblicher Rückgang dieses Anteils unverkennbar, der zum guten Teil dem Absatz an „Sonstige Selbstverbraucher", d. h. an grossindustrielle Werke, zugute gekommen ist, welche in 1903 nur 11 000t, für 1911 annähernd 600 000t vom Bergfiskus bezogen. In ähnlicher Weise, wenn auch nicht ganz so stark, ist nun aber auch der Absatz an Behörden gewachsen, indem er von 42 000t im Jahre 1903 auf fast 400 000t im Jahre 1911 stieg. Der Verkauf dieser an die Betriebe Preussens und des Reiches abgegebenen Mengen erfolgt aber nicht durch das Syndikat, ihr Absatz ist daher, worauf schon hingewiesen wurde, auch von Umlage frei. Eine Kontingentierung der für die Zwecke des Reiches und Preussens in Betracht kommenden Mengen besteht in der bisherigen Vereinbarung zwischen Syndikat und Bergfiskus nicht, dass sie aber in einem endgültigen Abkommen nicht unterlassen werden dürfte, darauf weist zunächst der Umstand hin, dass es sich dabei gegebenenfalls um ganz ausserordentlich grosse Mengen handeln wird, deren Freilassung von Umlage die privaten Mitglieder des Syndikats überaus schwer belasten könnte. Der Absatz an Behörden umfasst wohl in erster Linie die an die Eisenbahn gelieferten Brennstoffmengen. Die preußisch-hessische Eisenbahngemeinschaft erhielt (in 1000 Tonnen):

	insgesamt an		aus dem Ruhrbezirk an	
	Kohlen	Briketts	Kohlen	Briketts
1900	5 555	711	2 695	586
1908	8 567	1 321	4 596	1 129
1909	8 499	1 297	4 532	1 059
1910	8 848	1 325	4 733	1 070

Daraus erhellt zunächst ein sehr starkes Wachstum der von der Eisenbahn benötigten Brennstoffmengen, des weitern ist daraus ersichtlich, dass die preussisch-hessische Eisenbahngesellschaft in erster Linie Ruhrkohle verwendet; 1910 verbrauchte sie davon etwa 5¾ Mill. Tonnen. Diese Mengen bezieht sie bis jetzt ganz überwiegend vom Kohlen-Syndikat. Es war jedoch der ausgesprochene Zweck des Fiskus bei seiner im Jahre 1902 erfolgten Niederlassung im niederrheinisch-westfälischen Bergbaubezirk, sich für seinen eigenen Bedarf an Steinkohle vom Markt unabhängig zu machen. Wieweit seine dahingehenden Bemühungen auch noch von dem angestrebten Ziel entfernt sind, so läßt doch das starke Wachstum seiner Lieferungen an Behörden den Ernst seiner diesbezüglichen Bestrebungen erkennen. Durch das mit dem Syndikat getroffene Abkommen hat nun der Bergfiskus ein ganz besonderes Interesse erhalten, gerade diese Lieferungen zu steigern, die keiner Einschränkung durch das Syndikat unterliegen und auch keine Umlage zu tragen haben. Wenn der Verwendung der Kohle der westfälischen Staatszechen im Eisenbahnbetrieb nicht etwa eine sich aus ihrer Natur ergebende mangelnde Eignung entgegensteht, so müsste es sehr überraschen, wenn der Bergfiskus in Zukunft nicht weit grössere Mengen als bisher an die Betriebe des Reiches und Preussens abgeben würde. Man braucht dabei gar nicht den theoretisch möglichen Fall anzunehmen, dass der Bergfiskus mit der Zeit den Gesamtbedarf der Staatsbahnen liefern wird, und wird doch die Umwandlung seines jetzigen vorläufigen Abkommens mit

dem Syndikat in ein endgültiges ablehnen müssen, denn es liegt kein Grund vor, dem Bergfiskus neben den von ihm beanspruchten ideellen Vorrechten — vor allem dem Recht des jederzeitigen Rücktritts aus Gründen des öffentlichen Wohls — auch noch Vorrechte materieller Natur, und zwar zu Lasten der andern Syndikatsmitglieder, zu gewähren, wie sie neben der Begrenzung der Umlage nach oben die an keine Einschränkung gebundene und noch dazu umlagefreie Förderung des wachsenden Staatsbedarfs darstellt.

Errichtung neuer Kohlenniederlagen.

Wie gemeldet wird, errichtet das Kohlensyndikat am Rhein-Hernekanal eine Anzahl von Kohlenniederlagen. Als Plätze sind hierfür in Aussicht genommen: Bevergen, Osnabrück, Preussisch-Oldendorf, Minden und Linden.

Umlagen- und Beteiligungsziffernentwicklung.

Das Kohlensyndikat hat beschlossen, die Richtpreise für Hochofenkoks und Kokskohlen für das Winterhalbjahr 1912/13 in der seitherigen Höhe fortbestehen zu lassen. Die letzten Erhöhungen waren gegen Ende Januar d. J. mit Wirkung ab 1. April 1912 verfügt worden und betrugen durchschnittlich Mk. 1 für die Tonne. Sie waren im Gegensatz zu den Richtpreisen aller übrigen Kohlen und Kohlenprodukte, für die sich die Regelung bis 31. März 1913 erstreckte, nur für das Sommerhalbjahr 1912 festgesetzt, und es tauchten damals Befürchtungen auf, dass das Syndikat mit der Möglichkeit einer weiteren Preiserhöhung im Herbst rechne. Die halbjährige Preisfestsetzung für Koks anstelle der ganzjährigen wurde zum erstenmale im Jahre 1910 vorgenommen, und sie war der Vorläufer einer ganz empfindlichen Preiserhöhung (zumeist um Mk. 1½ für die Tonne), die Ende Juli 1910 mit Beginn vom 1. Oktober 1910 ab in Kraft trat und damals vielen reinen Hüttenwerken höchst überraschend kam. Inzwischen war die Entwicklung des Koksmarktes freilich nicht dazu angetan, das Syndikat zu einer weiteren Preiserhöhung zu ermutigen. Während die Umlagen für Kohlen und Briketts im Mai mit Rückwirkung vom 1. April 1912 ab von 12 auf 9% herabgesetzt werden konnten, mussten sie damals für Koks von 6 auf 7% erhöht werden, sodass die mit Jahresanfang 1912 versuchsweise vorgenommene Verminderung von 7 auf 6% nur ein Vierteljahr Geltung hatte. Diese Umlagen bleiben für das dritte Quartal 1912 völlig unverändert und es ergibt sich für sie nun die folgende Entwicklung:

Umlage in %	1908 Jan. Juni	1908 Juli Sept.	1908 Okt. Dez.	1909 Jan. Apr.	1909 Mai Juni	1909 Juli Dez.	1910 Jan. Juni	1910 Juli Sept.	1910 Okt. Dez.	1911 Jan. Apr.	1911 Mai Dez.	1912 Jan. März	1912 Apr. Sept.
Kohle	7	7	7	8	9	9	9	10	10	12	12	12	9
Koks	5	7	7	8	8	8	7	7	7	7	7	6	7
Briketts	4	3	4	5	5	5	5	7	9	9	12	12	9

Die Beteiligungsanteile für August und September bleiben im Vergleich zum Juli für Briketts unverändert auf 85% festgesetzt, erfahren dagegen Erhöhungen um 2½%, für Kohlen auf 97½% und auch für Koks auf 75%. Von der Lebhaftigkeit des Kohlengeschäfts im allgemeinen zeugt der oben mitgeteilte Bericht des Vorstandes für den Juni. Zum erstenmal ist der Fall eingetreten, dass der rechnungsmässige Absatz grösser als die Beteiligungsziffer war. Die nachfolgende Tabelle zeigt, um wieviel Prozent er bisher stets hinter der Beteiligung zurückblieb. Abgesehen vom Streikmonat 1912 war der Rückstand schon seit November v. J. recht geringfügig und man wird der Entwicklung mit Interesse entgegensehen.

%	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1912	5.13	0.43	32.67	1.71	1.34	0.75*	—	—	—	—	—	—
1911	8.86	5.80	14.00	9.37	12.23	10.31	13.18	17.39	15.26	15.23	2.78	1.85

* Mehrabsatz über die Beteiligung hinaus.

1910	13.24	13.80	18.23	13.88	9.85	14.64	14.90	15.19	13.87	14.37	7.76	7.04
1909	22.62	17.04	21.09	16.04	15.87	15.72	17.62	17.18	18.82	17.89	6.62	11.41
1908	12.97	6.92	12.50	14.36	13.15	13.14	14.45	13.01	14.75	19.90	16.75	19.68
1907	14.36	12.42	12.02	10.95	12.60	8.36	9.10	9.61	10.51	18.16	6.58	5.41

Was die tägliche Förderung der Syndikatszechen betrifft, bedeutet die Ziffer für den Juni einen neuen Rekord, der in der Schlusstabelle deutlich in Erscheinung tritt. Für das erste Halbjahr 1912 ergeben sich trotz des Streiks im Vergleich zum ersten Halbjahr 1911 durchweg grosse Steigerungen. Der rechnungsmässige Absatz betrug 36.68 Mill. t oder 2.27 Mill. t gleich 5.17% mehr, die Ausnutzung des Kontingentes 94.01 gegen 89.45%, die Förderung 44.88 Mill. t oder arbeitstäglich 301 690 t mit einer Steigerung von 9631 t gleich 3.30%, die tägliche Förderung im II. Quartal (d. i. nach Beendigung des Streikes) sogar 3 18 490t mit einer Zunahme von nicht weniger als 26 655 t oder 9.13% gegen das entsprechende Quartal v. J.

Arbeitstägliche Förderung des Kohlensyndikats.

(in Tonnen)	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Januar	257 278	274 025	263 336	283 316	294 367	307 109
Februar	265 001	279 778	268 179	279 318	295 422	317 471
März	267 298	274 406	263 125	267 309	287 483	234 465
April	262 451	270 402	269 909	278 568	292 965	313 341
Mai	261 990	273 430	270 830	283 801	294 273	319 615
Juni	269 210	267 697	270 764	275 043	288 013	322 574
Juli	268 342	271 662	265 380	273 054	283 904	— —
August	266 624	271 496	263 319	270 071	274 171	— —
September	262 307	271 990	264 002	272 027	280 192	— —
Oktober	265 341	263 062	267 479	276 235	281 869	— —
November	279 169	271 163	282 799	294 896	309 226	— —
Dezember	296 531	267 505	282 732	295 271	310 791	— —

Nach einer Zusammenstellung der K. Z. sind die Beteiligungsziffern des Kohlensyndikats für Koks seit 1. Januar ds. Js. um insgesamt 541 750 t gestiegen, und zwar infolge der Erhöhungen, welche die Aktiengesellschaft Arenberg, ferner Arenberg Fortsetzung, die Gesellschaft Hibernia und Kölner Bergwerksverein, endlich die Gewerkschaften König Ludwig, Konstantin der Große, Ewald und Lothringen erhalten haben. Dazu kommt noch eine Erhöhung der Brikettbeteiligung um insgesamt 72 000 t, die der Gutehoffnungshütte zugefallen ist. Die Kohlenbeteiligungen sind demgegenüber unverändert geblieben. Eine weitere Erhöhung der Koksbeteiligung, und zwar um 25 000 t steht zum 1. Oktober d. J. bei der Gewerkschaft König Ludwig bevor. Die in der nachfolgenden Übersicht für diese Zeche aufgeführte Beteiligung von 568 050 t gilt also nur bis zum 30. September ds. Js. Bei dieser Gelegenheit sei daran erinnert, daß der Verkauf der Zeche Eintracht Tiefbau an eine andere große Kohlenzeche unmittelbar bevorsteht, die Zahl der Syndikatsmitglieder also eine weitere Verminderung erfährt. Als Käufer wird bekanntlich die Zeche Konstantin der Große angesehen. Die Vereinigung der Beteiligungsziffern beider Zechen würde also in Kohlen 1 966 500 t und in Koks 799 000 t ergeben. Eine weitere Veränderung in den Beteiligungsziffern würde sich ergeben, wenn die außerhalb des Syndikats stehende Zeche Freie Vogel und Unverhofft, wie das kürzlich verlautete, in den Besitz der Gewerkschaft Lothringen übergehen und Lothringen infolgedessen eine entsprechende Erhöhung ihrer Beteiligung beanspruchen sollte. Bisher ist das jedoch nicht geschehen; auch scheint es zweifelhaft, ob ein solches Aufgehen der Gewerkschaft Freie Vogel und Unverhofft in Lothringen geplant ist.

Beteiligung in Tonnen	Kohlen 1911 1. Jan.	Kohlen 1912 1. April	Koks 1911 1. Januar	Koks 1912 1. April	Briketts 1912 1. April
Aplerbecker Akt.-Verein	300 000	300 000	—	—	92 450
Arenbergsche Akt.-Ges.	1 872 702	1 872 702	387 250	567 250	—
Arenberg Fortsetzung	—	400 000	—	150 000	—
Blankenburg	155 000	155 000	—	—	100 000
Bochumer Bergw.-A.-G.	405 900	405 900	136 000	136 000	—
Bochumer Verein	399 200	399 200	4 000	4 000	154 100
Borussia	254 760	254 760	100 000	100 000	45 500
Buderus	600 000	600 000	215 000	215 000	72 000
Caroline	182 600	182 600	—	—	46 300
Carolus Magnus	324 200	324 200	100 000	100 000	—
Concordia	1 526 376	1 526 376	327 400	387 400	—
Consolidation	1 740 000	1 740 000	415 400	415 400	—
Constantin der Große	1 384 500	1 384 500	620 000	720 000	—
Dahlbusch	1 210 000	1 210 000	183 000	183 000	—
Deutscher Kaiser	1 650 000	1 650 000	12 000	12 000	—
Deutsch-Luxemburg. Bgw.	3 100 500	3 635 481	720 500	853 700	638 550
Deutschland	325 500	325 500	101 200	101 200	60 000
Dorstfeld	840 000	840 000	366 580	366 580	—
Eintracht-Tiefbau	582 000	582 000	79 000	79 000	163 350
Eisen- und Stahlwerk Hoesch	550 000	550 000	120 000	120 000	—
Essener Steinkohlenbergwerke	1 989 300	1 989 300	—	—	811 000
Ewald und Ewald Fortsetzung	1 993 000	1 993 000	—	100 000	54 450
Fried. Krupp A.-G.	700 000	700 000	—	—	—
Friedrich der Große	930 600	930 600	306 500	306 500	—
Friedrich Ernestine	368 100	368 100	99 260	99 260	—
Fröhliche Morgensonne	570 000	570 000	142 000	142 000	180 000
Gelsenkirchen	8 698 000	8 698 000	1 726 808	1 726 808	216 600
Georgs-Marien-Bgw. u. H.	340 000	600 000	100 000	100 000	—
Gottessegen	180 000	180 000	—	—	54 450
Graf Beust	456 100	456 100	66 760	66 760	—
Graf Bismarck	1 754 700	1 754 700	—	—	—
Graf Schwerin Gewerkschaft	468 400	468 400	217 800	242 800	—
Gutehoffnungshütte	1 900 000	1 900 000	40 000	40 000	216 000
Harpener Bergbau-A.-G.	7 240 000	7 240 000	1 750 000	1 750 000	345 620
Heinrich	192 700	192 700	—	—	—
Helene und Amalie	920 000	920 000	207 800	207 800	72 000
Hibernia	5 416 500	5 416 500	812 800	890 800	54 450
Johann Deimelsberg	361 600	361 600	—	—	169 900
Johannessegen	—	150 000	—	—	80 000
Kölner Bergwerks-Verein	904 438	904 438	253 540	353 540	—
König Ludwig	1 312 000	1 312 000	493 050	588 050	—
König Wilhelm	1 040 000	1 040 000	443 367	443 367	—
Königin Elisabeth	885 000	885 000	305 200	305 200	216 000
Königsborn	1 124 770	1 124 770	413 900	413 900	—
Langenbrahm	660 000	660 000	—	—	—
Lothr. Hütt. Aumetz - Friede	—	1 170 000	—	331 940	72 000
Lothringen	754 100	754 100	345 000	445 000	—
Magdeburger Bergwerks-A.-V.	550 000	550 000	—	—	—
Mansfelder Gewerkschaft	300 000	300 000	—	—	—

Mark	150 000	150 000	—	—	54 000
Mathias Stinnes	1 321 000	1 321 000	229 445	248 195	—
Minister Achenbach	500 000	600 000	8 100	8 100	—
Mont Cenis	995 000	995 000	100 000	100 000	—
Mülheimer Bergwerks-Verein	1 380 000	1 380 000	95 000	95 000	364 900
Neu-Essen	770 000	770 000	—	—	—
Neumühl	1 650 000	1 650 000	363 000	363 000	—
Neuschölerpad u. Hobeis.	210 000	210 000	—	—	60 100
Phönix	3 190 000	3 190 000	642 640	642 640	71 280
Rheinische Stahlwerke	515 000	515 000	100 000	100 000	72 000
Rheinpreußen	3 000 000	3 000 000	795 000	795 000	—
Siebenplaneten	300 000	300 000	64 600	64 600	132 360
Schürbank & Charlottenburg	180 000	180 000	—	—	72 600
Trappe	152 900	152 900	—	—	—
Unser Fritz	820 000	820 000	—	—	—
Victoria	135 000	135 000	—	—	90 000
Victoria Mathias	452 900	452 900	145 060	145 060	—
Zollverein	1 755 507	1 755 507	240 000	240 000	—
Zusammen	78 294 834	79 504 834	14 859 100	15 845 750	4831 500

Kohlenkontor.

„Von Verhandlungen zur Erneuerung des (1903 begründeten) Kohlenkontors ist bisher noch nichts bekannt geworden, obwohl die Gestaltung des Kohlenkontors im neuen Syndikat keineswegs gleichgültig ist. Nach dem letzten Bericht des Kohlenkontors (Rheinische Kohlenhandels- und Rhedereigesellschaft) scheint man sich in seinen Kreisen nicht ganz sicher zu fühlen. Abgesehen von der Haltung der Verbraucher scheint man auch aus Syndikatskreisen heraus einer Erneuerung des Kontors in gleicher Form nicht zustimmen zu wollen. Einmal wird man eine andere Vertretung im Kohlenkontor wünschen und verlangen und dann wird man auch eine andere Festsetzung der Wasserfrachten erstreben. Anscheinend sind die Frachtsätze, die vom Syndikat dem Kontor eingeräumt worden sind, zu hoch. Die Frachtsätze des freien Marktes standen mit kurzer Unterbrechung wesentlich tiefer. Dadurch, dass das Kontor die garantierten Frachtsätze den Verbrauchern anzurechnen, den Reedereien aber für die über die Frachten-Beteiligungsziffer hinausgehenden Mengen nicht die gleichen Frachtsätze anzurechnen brauchte, konnte es schon an der Frachtdifferenz erheblich gewinnen. Vor der Bildung des Kohlenkontors war die Frachtenfrage das wesentlichste Hemmnis, um eine einheitliche Preisbildung der syndizierten Kohlenförderung durchzuführen, die Frachtenfrage ist dann aber mit die Ursache gewesen, dass englische Kohlen am Oberrhein erfolgreich konkurrieren konnten und ebenso wurde den syndikatsfreien Zechen der Absatz ihrer Erzeugnisse erleichtert. Das Kontor strebt nach dem Jahresbericht danach, auch nichtsyndizierte Erzeugnisse zu vertreiben, es verlangt Erweiterung seiner Verkaufsrechte unter Wegfall der vertraglichen Bedingungen. „Die Beschränkung des Kontors auf den Verkauf von Ruhrerzeugnissen schadet dem Verkauf von Ruhrerzeugnissen", heisst es im Bericht. Das Kontor will demnach nicht nur eine Vertriebsstelle des Syndikats sein, es verlangt mehr Bewegungsfreiheit, es fordert, dass ihm die Entscheidung überlassen wird, wann syndizierte und wann nichtsyndizierte Erzeugnisse zu liefern sind. Dass Mitglieder des Kontors auch nichtsyndizierte Kohle vertreiben, ist ja bekannt. Ob das in Form einer besonderen Unternehmung geschieht ändert an der Tatsache wenig, jedenfalls wird dadurch dem Interesse des Kontors direkt entgegengearbeitet. Würde das Syndikat das Verlangen des Kontors erfüllen, so würde in dem ganzen Verhältnis eine gewaltige Verschiebung eintreten. Neben Regelung der Förderung ist die Regelung der Preise das Ziel des Syndikates. Es

wollte nicht nur Marktübersicht, sondern auch Marktbeherrschung und eine Zeit lang hatte es auch die Preisbildung bis zum letzten Verbraucher in der Hand. Wenn das Kontor auch nichtsyndizierte Erzeugnisse vertreiben dürfte, dann würde dem Syndikat die Einwirkung auf die Preisbildung entzogen. Es müsste dem Kontor eine Macht einräumen, die es als Vertriebsorgan nicht haben dürfte, ohne die Preispolitik des Syndikates zu gefährden. Das Interesse des Syndikates an dem Vertrieb syndikatsfreier Kohlen muss naturgemäss gleich Null sein; es hat Interesse an dem Vertrieb seiner Eigen-Erzeugung; es kann aber nicht wünschen, dass der Vertrieb anderer Erzeugung verstärkt wird. Die Syndikatserneuerung muss die freien Zechen zu gewinnen suchen, um die frühere Stellung auf dem Absatzmarkte wieder zu gewinnen, eine Umgestaltung des Kontors könnte dem Syndikatsstreben nur widersprechen. Zwar sind in dem Kontor auch Zechenbesitzer, die bei Nichtberücksichtigung ihrer Wünsche sich widerspenstig zeigen könnten, indessen würden sie auch bei Schaffung einer eigenen Verkaufsorganisation nicht den Nutzen erzielen, den sie dank dem Bestehen des Syndikates als Zechenbesitzer, Reeder und Kontormitglied erhalten."

Braunkohlenindustrie.

Produktion und Absatz deutscher Braunkohlensyndikate.

Ueber die geschäftliche Entwicklung einer Reihe von Braunkohlen-Verbänden informiert folgende Zusammenstellung:

	1909 t (Mill.)	1910 t (Millionen) (1. Halbj.)	(2. Halbj.)	1911 t (Millionen) (1. Halbj.)	(2. Halbj.)	Geschäftsjahr
Niederlausitzer Brikett-Verkaufs-Gesellschaft Berlin	3,83	2,03	2,16	2,41	2,70	(1. 4. — 31. 3.)
		zus. 4,19		zus. 5,11		Briketts
Braunkohlen Brikett-Verkaufs-Verein, Köln	3,19	1,60	2,07	1,65	2,51	(1. 4. — 31. 3.)
		zus. 3,67		zus. 4,16		Briketts
Magdeburger	2,20	0,95	1,33	0,99	1,41	(1. 1. — 31. 12.)
		zus. 2,28		zus. 2,40		Rohkohle
Bitterfelder	—	0,57	0,83	0,61	0,96	(1. 1. — 31. 12.)
		zus. 1,40		zus. 1,57		Rohkohle
Lausitzer, Forst . . .	0,63	0,38	0,29	0,38	0,40	(1. 1. — 31. 12.)
		zus. 0,67		zus. 0,79		Rohkohle
Hessische Braunkohlenwerke, Kassel . . .	0,26	0,13	0,16	0,15	0,17	(1. 4. — 31. 3.)
		zus. 0,29		zus. 0,32		Rohkohle u. Briketts

Auflösung des Mitteldeutschen Braunkohlen-Syndikats.

In einer in Leipzig abgehaltenen Versammlung wurde der Antrag auf vorzeitige Auflösung des Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats am 31. März 1913 durch einstimmigen Beschluss zurückgestellt. Der Antrag auf frühere Auflösung des Syndikats, das erst 1914 abläuft, war deshalb eingebracht worden, um gegenüber den aussenstehenden Werken freie Hand zu haben. Im Laufe der nächsten Woche findet in Leipzig eine weitere Versammlung statt, in welcher über verschiedene Satzungänderungen Beschlüsse gefasst werden sollen. Es soll damit die Möglichkeit geschaffen werden, bis spätestens zum November dieses Jahres die Frage der Ver-

längerung oder Auflöung des Syndikats endgültig zu regeln.

Wenn behauptet wird, dass die Satzungen des Mitteldeutschen Syndikats denen des Niederlausitzer u. Rheinischen Brikett-Verkaufs-Vereins nachgebildet seien, so ist dies nicht richtig. Gemäss letzteren können Satzungsänderungen nur mit einer Mehrheit von drei Viertel der Stimmen sämtlicher Mitglieder beschlossen werden; dagegen dürfen nur durch einstimmigen Beschluss abgeändert werden: die Bestimmungen über die Dauer der Gesellschaft, über Festsetzung der Beteiligungsziffer, der Richtpreise, der Produktionseinschränkung usw. Irgendwelche Abmachungen unter den deutschen Braunkohlen-Syndikaten existieren nicht, da sich gerade das Mitteldeutsche Syndikat denselben stets widersetzt hat.

Niederlausitzer Brikett - Verkaufs - Gesellschaft m. b. H.

Die Vereinigung teilt mit, dass eine Beteiligung der Niederlausitzer Brikettverkaufsgesellschaft an der Handelsvereinigung A.-G. niemals beabsichtigt war und auch ähnliche Beteiligungen nicht geplant seien.

Eisenindustrie.

Stahlwerksverband A.-G., Düsseldorf. Organisationsfragen.

Stahlwerksverband und Interessengemeinschaften.

Das Streben der Mitglieder des Stahlwerksverbandes, sich ihren Halbzeugeabsatz sicherzustellen, und das diesem Streben entgegenkommende Bemühen von Walzwerken der verschiedensten Art, in ihrem Halbzeugbezug von dem Verband unabhängig zu werden, hat wie bekannt zu dem Abschluss einer ganzen Anzahl von Interessengemeinschaften zwischen großen gemischten Werken und Walzwerken geführt. Die naturnotwendige Folge dieser Entwicklung ist, laut Kölnische Zeitung vom 17. August die, dass das Arbeitsfeld des Stahlwerksverbandes entsprechend eingeschränkt wird, da ihm ein erheblicher Teil des Halbzeugabsatzes entzogen wird. Diesem Umstande hat man nunmehr auch in dem neuen Verbandsvertrag durch Einfügung besonderer Bestimmungen über die sogenannten Interessengemeinschaften Rechnung zu tragen versucht. Schon der bisherige Vertrag enthielt in seinem § 34 verschiedene dieses Gebiet berührende Vorschriften. So war dort u. a. gesagt, dass die Verbandsmitglieder ohne vorherige Genehmigung der Hauptversammlung ihre Anlagen, in denen sie Verbandserzeugnisse herstellen, an Nichtmitglieder des Verbandes weder ganz noch teilweise verkaufen oder verpachten dürfen. Ferner war es den Mitgliedern verboten, Anlagen, die einem Nichtmitgliede gehören und in welchen Verbandserzeugnisse hergestellt werden, unter eigenem oder fremdem Namen zu betreiben, sofern und soweit ihnen für solche Anlagen nicht schon eine Beteiligung zugebilligt worden war. Endlich war es den Mitgliedern auch nicht gestattet, ohne vorherige Genehmigung der Hauptversammlung Halbzeug in einem ihnen nicht gehörigen Werke zu Produkten A oder B weiter verarbeiten zu lassen. Alle diese Bestimmungen haben jedoch den Abschluss der erwähnten Interessengemeinschaften nicht verhindern und auch der ganzen auf die Gründung neuer Interessengemeinschaften hinzielenden Bewegung kein ernstliches Hindernis in den Weg legen können. Bei Abschluss des jetzt geltenden neuen Vertrags hat man sich infolgedessen veranlaßt gesehen, hierüber neue Vorschriften zu treffen. Demgemäss sind in dem an die Stelle des frühern § 34 getretenen § 28 die oben erwähnten Verbote in vollem Umfange aufrecht erhalten worden, ausserdem aber ist in dem Absatz 4 dieses Paragraphen ein Zusatz gemacht worden, dass es den Mitgliedern nicht gestattet ist, mit Unternehmungen, die einem Nichtmitglied des Verbands gehören und in welchen Verbandserzeugnisse hergestellt werden, eine Interessengemeinschaft einzugehen. Ausserdem ist bestimmt worden, dass die Vereinigung von Mitgliedern mit Halbzeug verbrauchenden Nichtverbandswerken nur mit Genehmigung der Hauptversammlung erfolgen kann. Diese Genehmigung kann erteilt werden, wenn entweder der unveränderte Fortbestand der Interessengemein-

schaft im Sinne eines Zusammenwerfens der gesamten Erträge beider Gesellschaften von dem betreffenden Mitgliede für die Dauer des Verbandes gewährleistet wird oder wenn der Nachweis des Besitzes von mindestens 75% der Anteile des fremden Werks geführt und durch deren Hinterlegung beim Verband oder einer von diesem zu bezeichnenden Stelle sichergestellt wird. Weiter kann die Genehmigung noch unter der Voraussetzung erteilt werden, dass der Halbzeugverbrauch des fremden Werks in dem Geschäftsjahr vom 1. April 1911 bis 1. April 1912 an der Halbzeugbeteiligung des Verbandsmitglieds für die Verbandsdauer in derjenigen Höhe in Abzug kommt, in welcher das fremde Werk sich nicht verpflichtet, vom Verbande für die Verbandsdauer Halbzeug zu beziehen. Bei Abschluss des neuen Vertrags hat man nun ferner ausdrücklich anerkannt, dass die erwähnten Voraussetzungen erfüllt seien bei der Vereinigung Gutehoffnungshütte mit Böker & Co., Schalke, der A.-G. Fried. Krupp mit der Westfälischen Draht-Industrie in Hamm i. W., der Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G. mit der Düsseldorfer Röhren-Industrie, den Rheinischen Stahlwerken mit Balcke, Tellering & Co., A.-G. in Benrath, und mit den Vereinigten Walz- und Röhrenwerken, A.-G. vorm. Friedrich Böcker Ph's Sohn & Co. und Friedrich König in Hohenlimburg, des Lothringer Hüttenvereins Aumetz-Friede mit dem Faconeisenwalzwerk L. Mannstaedt & Co. in Köln-Kalk und der Société Anonyme d'Ougrée Marihaye mit der Gewerkschaft Quint in Quint bei Trier. Ferner wurde damals vereinbart, dass die Gewerkschaft Deutscher Kaiser, das Stahlwerk Thyssen, das Press- und Walzwerk Düsseldorf-Reisholz und die Lothringer Eisenwerke in Ars als zusammengehörige Werke anzusehen seien, wenn die angeführten Voraussetzungen von ihnen erfüllt würden. Bezüglich der Lothringer Eisenwerke in Ars ist diese Voraussetzung laut Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Juni dieses Jahres als erfüllt anzusehen. Dass sie bezüglich der andern Thyssenschen Werke noch erfüllt werden wird, ist nicht zu bezweifeln. Eine Sonderbestimmung besagt noch, dass es der A.-G. Fried. Krupp gestattet ist, Walzdraht in denjenigen Sorten, die sie bisher auf fremden Walzwerken in Lohn hat herstellen lassen bis zu 11 000t Rohstahlgewicht jährlich auch ferner in Lohn auswalzen zu lassen und als Nichtverbandsmaterial zu verkaufen. Für Halbzeug selbst ist in dem neuen Verbandsvertrag eine Aenderung noch insofern vorgesehen, als Halbzeug, das im eigenen Betrieb in Feuer vorgeschmiedet und zur Herstellung von rohen oder fertigen Schmiedestücken bestimmt ist, als Nichtverbandsmaterial angesehen wird. Ebenso gilt als Nichtverbandsmaterial Halbzeug zur Röhrenhersellung, welches unmittelbar von den Mitgliedern ausgeführt wird sofern die Verwendung zur Röhrenherstellung nachgewiesen wird. Offenbar liegt auch in dieser Bestimmung eine Beschränkung der bisherigen Verbandstätigkeit und eine Erweiterung des von den Werken ohne Vermittlung zu bewirkenden Absatzes.

Das Greyträger - Abkommen mit Deutsch-Luxemburg.

Bei den Verhandlungen über die Erneuerung des Stahlwerksverbandes hat, wie bekannt, die Greyträger-Frage eine ganz besondere Rolle gespielt und mehrfach zu ernstlichen Schwierigkeiten Anlass gegeben. Schon früher wurde gezeigt, auf welche Weise es schliesslich gelang, mit der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerks- und Hütten-A.-G. eine Verständigung hierüber zu erzielen. Die ursprünglich hierüber getroffenen Abmachungen sind jedoch laut K. Z. vom 20. Juli mehrfach in Einzelheiten geändert worden, so dass in Ergänzung der früher, insbesondere in Heft 6 S. 555 flg. gemachten Mitteilungen ein zusammenfassender Ueberblick über die endgültige Regelung der Angelegenheit gegeben werden mag, die bekanntlich nicht nur für den Stahlwerksverband als solchen und Deutsch-Luxemburg, sondern auch für eine Reihe anderer Werke, die sich mit der Herstellung breitflanschiger Träger beschäftigen, von Bedeutung ist. Nach den endgültigen Abmachungen ist Deutsch-Luxemburg in bezug auf den Absatz von breitflanschigen Trägern der bisherige Besitzstand in der Weise gewährleistet worden, dass die Gesellschaft

bei einem Gesamtabsatz von bis 125 000 t Fertiggewicht im Jahr einen Anteil von 90% dieses Asbatzes erhalten soll. Steigt der Absatz über 125 000 t jährlich, so erhält Deutsch-Luxemburg von dem Mehr einen Anteil von 25%. Der übrige Absatz fällt denjenigen Werken zu, die sich ausser Deutsch-Luxemburg auf die Herstellung breitflanschiger Profile von einem gewissen Mindestmass eingerichtet haben, und zwar erfolgt die Verteilung der Aufträge unter die übrigen Werke nach Möglichkeit entsprechend der Anzahl der auf jedem Werk vorhandenen Breitflanschprofile. Diese übrigen Werke gelten in der Sonderabrechnung über die breitflanschigen Träger Deutsch-Luxemburg gegenüber als ein Werk. Da die Verteilung des Absatzes im Lauf des Geschäftsjahrs nur schätzungsweise erfolgen kann, so sind diejenigen Pflichten und Ansprüche, die infolge falscher Schätzung durch den Vorstand des Stahlwerksverbandes entstehen, auf das nächste Geschäftsjahr vorzutragen. Breitflanschträger mit mindestens 300 mm breiten Flanschen von 500mm und grösserer Höhe werden nicht auf die Formeisenbeteiligung oder auf die Gesamtbeteiligung angerechnet. Unter breitflanschigen Spezialträgern sollen im Sinne dieser Abmachungen diejenigen breitflanschigen Trägerprofile verstanden sein, welche Differdingen auf seiner nach den Greyträgerpatenten hergestellten Walzenstrasse bisher hergestellt hat. Zwischenprofile, d. h. solche Profile, die nach den gleichen Grundsätzen wie die Hauptprofile konstruiert sind, fallen ebenfalls unter dieses Abkommen. Ob ein breitflanschiges Trägerprofil eines andern Mitgliedes als unter dieses Abkommen fallend anzusehen ist, entscheidet in Zweifelsfällen unter Ausschluss der Verbandsorgane und des Rechtswegs ein besonderes Schiedsgericht aus drei Schiedsrichtern. Die Profilüberpreise, die den Käufern zu belasten und den liefernden Werken zu vergüten sind, werden in bisheriger Höhe auf den neuen Vertrag übernommen. Eine Ermässigung dieser Profilüberpreise und eine Erhöhung der bisherigen Rabatte auf dieselben kann nicht gegen den Widerspruch von Deutsch-Luxemburg und der Mehrheit der andern Breitflanschträger herstellenden Werke anderseits erfolgen. Eine Erhöhung der Profilüberpreise kann nicht ohne Zustimmung von Deutsch - Luxemburg erfolgen. Der Vorstand des Stahlwerksverbandes ist verpflichtet, der Kundschaft im In- und Auslande zu jeder Zeit jede gewünschte Menge Greyträger, oder sonstige breitflanschige Profile, und zwar bei den Händlern grundsätzlich in Form von Blankoabschlüssen zu verkaufen. Wenn sich eine der beiden Gruppen (Deutsch-Luxemburg einerseits und die Gesamtheit der andern Breitflanschwerke anderseits) infolge von Lieferungsunfähigkeit in Anspruch befindet, so darf dieser Anspruch nicht dazu benutzt werden, um den Verkauf für die in Pflicht befindliche Gruppe einzuschränken oder einzustellen. Die Ausführungsaufträge auf die Blankoabschlüsse erfolgen von der Kundschaft unmittelbar an die Werke. Es wird der Grundsatz anerkannt, dass zu Komplettierungszwecken auch Zuweisungen in Normalprofilen in Rahmen der Gesamtformeisenbeteiligung auch an Deutsch-Luxemburg zu erteilen sind. Für seine dünnstegigen Greyträgerprofile behält sich Deutsch-Luxemburg eine eventuelle Erhöhung der Profilüberpreise vor. Der Verkaufsgrundpreis des Verbandes für die breitflanschigen Spezialprofile soll nicht höher sein als der gleichzeitig billigste Nettoverkaufsgrundpreis für Normalprofile für das betreffende Absatzgebiet. Liegt es im Interesse des Verbandes, mit aussenstehenden Werken des In- und Auslandes Schutz- oder sonstige Verträge bezüglich des Absatzes von Formeisen abzuschliessen, so ist Deutsch-Luxemburg zu den Verhandlungen zuzuziehen. Es hat sich den Beschlüssen der Mehrheit der Hauptversammlung bezüglich solcher Abmachungen zu fügen, sofern drei Viertel der abgegebenen Stimmen sich dafür aussprechen. Die Verbandsmitglieder, welche breitflanschige Spezialprofile herstellen, haben das Recht, nach eigenem Ermessen die Propaganda für den Absatz dieser Profile und dessen Vermehrung zu betreiben und mit einzelnen Firmen wegen des Verkaufs dieser Profile, soweit sie von diesen Werken hergestellt werden, im Zoll-Inland und Ausland besondere Abkommen zu

treffen. Derartige Abkommen ist der Verband verpflichtet zu respektieren, soweit andere Vertragsbestimmungen dem nicht entgegenstehen. Die von den Rombacher Hüttenwerken hergestellten breitflanschigen Parallelträger nach Patent Sack sind vom Verband durch die Werksfirma der Rombacher Hüttenwerke Karl Späte in Koblenz zu verkaufen. Das Peiner Walzwerk sieht zurzeit von einer Festlegung der von ihm wegen breitflanschiger Träger erhobenen Forderung ab. Es erklärt sich damit einverstanden, dass es nach Aufnahme der Herstellung von breitflanschigen Trägern dem Sonderabkommen der übrigen diese Profile herstellenden Werke beitritt, sofern sein Arbeitsanspruch aus diesem Abkommen gedeckt werden kann. Sollte dies nicht der Fall sein und eine Einigung zwischen den beteiligten Werken nicht erzielt werden, so steht jedem der beteiligten Werke das Recht zu, den Vereinigungen mit sechsmonatiger Frist zu kündigen.

Georgs - Marien - Bergwerks- und Hütten-Verein und Stahlwerksverband.

Wie verschiedene andere Werke, hat auch die Georgs - Marienhütte bei der Erneuerung des Stahlwerksverbandes mit diesem ein Sonderabkommen bezüglich des Verkaufs ihrer Erzeugnisse getroffen. Danach ist, wie die K. Z. vom 29. Juli berichtet, der Georgs - Marienhütte der Verkauf ihrer Eisenbahn - Oberbaumaterialien, die unter den Verbandsvertrag fallen, der Hütte aber gesetzlich geschützt sind, im Rahmen ihrer Beteiligung für eigene Rechnung gegen eine Abgabe von 5 Mk. an den Verband für die Tonne Rohstahl gestattet. Als Abgabe für die von ihr zum Patent angemeldete Hakenzapten-Platte hat die Hütte 15 Mk. für die Tonne Fertig-Gewicht zu zahlen. Die zweiteilige Schwellenschiene fällt unter die geschützten Sonderheiten. Die auf diese Weise verkauften Oberbaumaterialien scheiden aus der allgemeinen Abrechnung des Stahlwerksverbandes aus, werden aber der Georgs - Marienhütte auf ihre Beteiligung in Eisenbahn-Oberbaumaterial angerechnet. Die Hütte ist verpflichtet, von allen Anfragen, Angeboten und Aufträgen für solche Oberbaumaterialien, auch soweit es sich um Probelieferungen handelt, dem Verband sofort Kenntnis zu geben. Ferner ist vereinbart worden, daß, wenn die Patentanmeldung für die Hakenzaptenplatte nicht zur Erteilung des Patents führt, die Hakenzaptenplatte ab 1. Juli 1911 in die allgemeine Abrechnung fällt und der Verband in die darauf schwebenden Abschlüsse eintritt. Die Lizenzgebühr von 4 Mk. für die Tonne Fertiggewicht für die der Georgs-Marienhütte patentierte Rippenschwelle wird für alle Lieferungen, die bis zum Ablauf des jetzigen Patents, d. h. bis zum 3. April 1913 ausgeführt sind, aufrechterhalten. Alle sonstigen bisher von der Georgs - Marienhütte als Sonderheiten verkauften, aber keinem gesetzlichen Schutz unterliegenden Oberbaumaterialien sollen in Zukunft auf Grund des § 10, Absatz 7, des Allgemeinen Verbandsvertrags behandelt werden. Nach Maßgabe dieser Bestimmung sind die Mitglieder berechtigt, Anfragen auf Sonderheiten in Verbandserzeugnissen selbständig, und zwar für Rechnung des Verbands zu erledigen; letzterer bestimmt die hierfür zu entrichtende Abgabe, die in die Verbandskasse fließt.

Zur Aufhebung der Kontingentierung der B-Produkte.

Die Verwaltung der Phönix-A.-G. erteilte, wie die D. B. Z. vom 23. Juli mitteilt, einem Börsenblatt auf eine Anfrage, welche Rückwirkung die Gesellschaft von der Aufhebung der Kontingentierung der B-Produkte jetzt bemerke und welche Folgen sie erwarte, die nachstehende Auskunft:

Nachteilige Folgen des Wegfalls der Kontingentierung sind bisher nicht zu bemerken. Das war auch bei dem jetzigen lebhaften Geschäft nicht zu erwarten, um so weniger, als auch in dem vorangegangenen Jahre die meisten Werke über ihr Anteilverhältnis im Stahlwerksverband geliefert haben, ohne Rücksicht auf die hohen Strafen für solche Überschreitungen. Anders stellt sich die Sache, wenn die großen neugebauten Hüttenwerke sowie die Neuanlagen auf den vorhandenen Hüttenwerken mit ihren B-Produkten, besonders mit Stabeisen und Blechen, auf den Markt kommen, was Ende dieses Jahres zu erwarten ist. Es ge-

hört schon eine außergewöhnlich günstige Marktlage dazu, um diese großen neuhinzukommenden Mengen ohne Preisdruck aufzunehmen. Die Werke sind aber in der Folgezeit nicht nur in der Lage, die Herstellung der B-Produkte beliebig aufzunehmen, sie können auch jederzeit die Herstellung eines B-Produktes, das sie bisher nicht erzeugten, aufnehmen, während dies nach den Bestimmungen des abgelaufenen Verbandes nicht zulässig war. Eine Abhilfe der hiernach zu erwartenden ungewöhnlichen Produktionsvermehrung in Stabeisen, Blechen, Draht, Röhren sowie Guß- und Schmiedestücken könnte nur die Bildung von Verbänden in den wichtigsten dieser Artikel herbeiführen. Die Aufnahme bezüglich der Verhandlungen ist auch beabsichtigt und wohl nur deshalb hinausgeschoben, weil augenblicklich ein Bedürfnis nach Verminderung der Produktion nicht vorhanden ist. Während die A-Produkte nur von Mitgliedern des Stahlwerksverbandes hergestellt werden, wird die Herstellung der B-Produkte auch von einer großen Zahl außenstehender Werke in zum Teil beträchtlichem Umfange betrieben. Dies war auch der Grund, weshalb die Mitglieder des Stahlwerksverbandes sich hier nicht einseitig Einschränkungen auferlegen lassen wollten, welche fast nur den außenstehenden Werken zugute kamen. Sollte es gelingen, Syndikate in den verschiedenen B-Produkten unter Beteiligung aller Werke zustande zu bringen, so wäre das bei weitem der einseitigen Kontingentierung im Stahlwerksverbande vorzuziehen."

Die Beteiligungsziffern des Stahlwerksverbandes.

Kurz nach der Erneuerung des Stahlwerksverbandes wurden von Düsseldorf aus über die Beteiligungsziffern seiner Mitglieder verschiedene Übersichten verbreitet, die jedoch, wie sich jetzt herausstellt, in verschiedenen Punkten ungenau gewesen sind. Auch die in Heft 6 S. 553 der K.-R. angeführte Tabelle enthält verschiedene Ungenauigkeiten. Wir geben darum eine neue richtige Übersicht sowohl über die absolute Höhe dieser Beteiligungsziffern wie auch des prozentualen Anteils der Werke an dem Gesamtabsatz nach dem Stande vom 1. Juli ds. Js. Vorweg ist dazu zu bemerken, daß die Zusatzbeteiligung von je 100 000 Tonnen, die den Werken Gelsenkirchen und Thyssen zuerkannt worden ist, in dieser Aufstellung noch nicht aufgeführt wird. Dasselbe gilt von der Zusatzbeteiligung von 62 500 t, die der Gruppe Burbach - Eich-Düdelingen für die Walzwerke in Eich zuerkannt worden ist. Diese Beteiligungen sind indes laut K. Z. vom 19. Juli, auch noch nicht in Kraft getreten. Das geschieht vielmehr erst dann, wenn die neuen Walzwerke dieser drei Unternehmungen in Betrieb gesetzt werden, was bisher noch nicht der Fall ist. In dieser Beziehung ist bestimmt, daß Gelsenkirchen bei Inbetriebsetzung der Walzwerke in Esch die Zusatzbeteiligung von 100 000 t in der Weise erhält, daß hiervon für das erste Halbjahr 60% auf Halbzeug, 20% auf Eisenbahnmaterial und 20% auf Formeisen entfallen. Für das zweite Halbjahr nach der Inbetriebsetzung kommen 50% der Zusatzbeteiligung auf Halbzeug, 25% auf Eisenbahnmaterial und 25% auf Formeisen. Erst vom dritten Halbjahr ab verteilt sich die Zusatzbeteiligung je zu einem Drittel auf Halbzeug, Eisenbahnmaterial und Formeisen. In derselben Weise wie für Gelsenkirchen ist die Gruppenverteilung der Zusatzbeteiligung auch für Deutscher Kaiser geregelt, während für Burbach - Eich - Düdelingen bestimmt ist, daß sich die 62 500 t Zusatzbeteiligung alsbald nach Inbetriebsetzung der Walzwerke in Eich mit je einem Drittel auf Halbzeug, Eisenbahnmaterial und Formeisen verteilen soll. Im übrigen ergeben sich aus der untenstehenden Übersicht doch noch mancherlei Verschiebungen gegenüber den Beteiligungsziffern, die vor der Verbandserneuerung Gültigkeit hatten. So ist bespielsweise die Beteiligung Gelsenkirchens in Halbzeug, die früher 74 775 t betrug, jetzt noch etwas zurückgegangen. Dasselbe gilt von Deutscher Kaiser und dem Phönix sowie von den Rheinischen Stahlwerken und einigen anderen Werken. Auch in den Gruppen Eisenbahnmaterial und Formeisen haben sich verschiedene Änderungen vollzogen. Vor allem aber kommen noch die bekannten Mehrbeteiligungen der Stummschen Werke und der Röchlingschen Eisen- und Stahlwerke in Betracht. Die Gesamtbeteiligung

der Werke in den früheren Produkten A oder „in den Verbandserzeugnissen", wie jetzt der Ausdruck lautet, beläuft sich jetzt ohne die oben erwähnten Zusatzbeteiligungen auf 6 244 151 t, während vor der Verbandserneuerung eine Gesamtbeteiligung von 6 271 498 t in Frage kam, abgesehen natürlich von den Produkten B, die seit dem Juli dieses Jahres nicht mehr unter die Verbandstätigkeit fallen. Die höchsten Beteiligungsziffern in den sogenannten Produkten A haben jetzt in erster Linie Deutsch - Luxemburg mit 569 763 t, darauf folgt Fried. Krupp A.-G. mit 525 827 t und weiterhin die Gruppe Burbach - Eich - Düdelingen mit 521 474 t. Letztere Gruppe wird nach Zuwachs ihrer Zusatzbeteiligung überhaupt die höchste Beteiligungsziffer aufzuweisen haben.

Bezüglich der Halbzeugbeteiligung der einzelnen Werke sind in verschiedenen Fällen noch besondere Vereinbarungen getroffen worden. So kauft das Eisen- und Stahlwerk Hoesch vom Verband oder von Verbandsmitgliedern jährlich rund 21 000 t Halbzeug. Die Gewerkschaft Deutscher Kaiser ist verpflichtet, jährlich 15 000 t Halbzeug vom Verband zu kaufen, und zwar für die Firma Thyssen & Co. in Mülheim-Ruhr. Der Phönix hat das Recht, bis zu 30 000 t Halbzeug jährlich vom Verband zu kaufen, und zwar in erster Linie 130mm-Vorblöcke unter bestimmten Bedingungen bezüglich des Preises. Ferner sind für die Halbzeuglieferungen verschiedener Werke an Nichtverbandswerke besondere Bestimmungen getroffen worden. So haben die Gewerkschaft Deutscher Kaiser und die Firma Thyssen in Hagendingen das Recht, Halbzeug an das Preß- und Walzwerk Reisholz und an die Lothringer Eisenwerke in Ars unter Anrechnung auf ihre Halbzeugbeteiligung zu liefern, solange noch keine Interessengemeinschaft zwischen ihnen besteht. Die von den Rheinischen Stahlwerken auf Grund eines Lieferungsvertrags ab 1. Mai 1912 erfolgenden Lieferungen von Halbzeug zur Röhrenherstellung an die Wittener Stahlröhrenwerke sind den Rheinischen Stahlwerken auf ihre Halbzeugbeteiligung zu belasten. Ebenso werden den Rombacher Hüttenwerken ihre gesamten Halbzeuglieferungen an die Firmen Theodor Wuppermann, G. m. b. H. in Schlebusch - Manfort, Felzer & Co. in Köln-Kalk und Stahlwerke Brüninghaus, A.-G. in Werdohl, auf ihre Halbzeugbeteiligung belastet. Das Stahlwerk Rodingen darf für seine Rechnung Halbzeug an Ougrée liefern. Diese Lieferungen sind dem Verband vierteljährlich anzumelden, und die gelieferten Mengen sind Rodingen auf seine Halbzeugbeteiligung zu belasten. Sie nehmen jedoch nicht an der geldlichen Abrechnung des Verbandes teil. Daß in der Abgrenzung des Begriffs Halbzeug eine Änderung eingetreten ist, wurde schon kürzlich ausgeführt. Nach den neuen Bestimmungen gelten nämlich als Halbzeug rohe vorgewalzte und vorgeschmiedete Blöcke und Brammen, Knüppel und Platinen, Breiteisen und Puddelluppen, soweit diese Erzeugnisse nicht vom Mitglied selbst in eigenen Anlagen zu andern Erzeugnissen weiter verarbeitet werden. Halbzeug, das im eigenen Betriebe im Feuer vorgeschmiedet und zur Herstellung von rohen oder fertigen Schmiedestücken bestimmt ist, wird als Nichtverbandsmaterial angesehen. Ebenso gilt als Nichtverbandsmaterial Halbzeug zur Röhrenherstellung, welches direkt von den Mitgliedern angeführt wird, sofern die Verwendung zur Röhrenherstellung nachgewiesen wird.

Was die Gruppe Formeisen anbelangt, so sind auch hierüber verschiedene besondere Abmachungen getroffen worden. So ist insbesondere der Verband nach Vereinbarung mit der Gruppe Burbach verpflichtet,

der Firma Hirsch & Co. in Frankfurt a. M. jährlich mindestens 35 000 t Formeisen zu den billigsten Großhändlerpreisen und Bedingungen anzubieten, die den betreffenden Absatzgebieten eingeräumt werden. Der besonders bayrischen Formeisenkundschaft der Eisenwerkgesellschaft Maximilianshütte in Nürnberg, Baireuth, Hof, Weiden, Amberg, Regensburg, Landshut, Passau, Straubing, Rosenheim, Ingolstadt, Augsburg, Kulmbach und Würzburg soll auf Wunsch der Maximilianshütte von dem Stahlwerksverband aber lediglich für Formeisenbezüge von der Maximilianshütte der jeweilig festgesetzte Höchstrabatt auf den Grundpreis eingeräumt werden, damit die direkte Unterbringung des Formeisens der Maximilianshütte an den genannten Plätzen gewährleistet ist. Die dieser bisherigen, direkt bedienten Kundschaft zuzuteilende Gesamtmenge an Trägern der Maximilianshütte soll sich bewegen im Rahmen bis zu 20% der Formeiseneinschätzung der Maximilianshütte.

Bezüglich der Beteiligung der Werke an Eisenbahnabsatz und der Bedingungen, die hierbei in Frage kommen, sind ebenfalls eine Reihe von Sonderabkommen getroffen worden, die hauptsächlich den Georgs-Marien-Bergwerks- und Hüttenverein, die Eisenwerksgesellschaft Maximilianshütte, die Sächsische Gußstahlfabrik Döhlen und die Vereinigte Königs- und Laurahütte betreffen.

Name der Gesellschaften	Halbzeug		Eisenbahnmaterial		Formeisen		Gesamt	
	t	%	t	%	t	%	t	%
Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G.	66 675	5,0241	74 297	2,9919	134 532	5,5277	275 504	4,4122
Eisen- und Stahlwerk Hoesch, A.-G., Dortmund	—	—	84 611	3,4072	86 379	3,5492	170 990	2,7384
Gewerksch. Deutsch. Kaiser, Thyssen & Co. u. Stahlwerk Thyssen	18 420	1,3880	179 837	7,2420	157 338	6,4648	355 595	5,6948
Gutehoffnungshütte, Aktienver. f. Bergb. u. Hüttenbetr.	30 481	2,2968	184 169	7,4164	66 911	2,7493	281 561	4,5092
Hasper Eisen- und Stahlwerk	13 000	0,9796	—	—	42 883	1,7620	55 883	0,8950
Phönix, A.-G. für Bergbau und Hüttenbetrieb	134 396	10,1269	214 896	8,6538	111 162	4,5675	460 454	7,3742
Rheinische Stahlwerke	77 030	5,8043	157 272	6,3333	37 108	1,5247	271 410	4,3466
Fried. Krupp A.-G.	198 945	14,9908	252 995	10,1880	73 887	3,0359	525 827	8,4211
Konzern Deutsch - Luxemburg	104 132	7,8465	221 452	8,9178	244 179	10,0329	569 763	9,1247
Bochumer Verein	50 651	3,8166	152 852	6,1553	2 000	0,0822	205 503	3,2911
Ver. Stahlwerke v. d. Zypen u. Wissener Eisenhütten-Aktien-Gesellschaft	7 403	0,5578	5 999	0,2416	25 953	1,0664	39 355	0,6303
Georgs - Marien - Bergwerks- und Hüttenverein A.-G.	500	0,0377	90 000	3,6243	—	—	90 500	1,4494
A.-G. Peiner Walzwerk	—	—	6 776	0,2729	201 510	8,2797	208 286	3,3357
Ver. Hüttenwerke Burbach - Eich - Düdelingen	184 000	13,8647	124 635	5,0190	212 839	8,7452	521 474	8,3514
Röchlingsche Eisen- und Stahlwerke, G. m. b. H.	18 324	1,3807	74 696	3,0080	168 849	6,9377	261 869	4,1938
Gebrüder Stumm G. m. b. H.	38 676	2,9143	93 950	3,7833	130 242	5,3514	262 868	4,2098
A.-G. Dillinger Hüttenwerke	42 760	3,2220	61 249	2,4065	—	—	104 009	1,6657
Les Petits Fils de Fois, de Wendel & Co.	12 000	0,9042	130 700	5,2632	203 500	8,3615	346 200	5,5444
Rombacher Hüttenwerke	176 505	13,2999	67 292	2,7098	104 675	4,3009	348 472	5,5808
Lothringer Hüttenverein Aumetz - Friede - Düsseldorfer Eisen- und Draht - Industrie	98 853	7,4487	54 906	2,2110	93 512	3,8423	247 271	3,9600
Société Anonyme d'Ougrée-Marihaye, Abt. Rodingen	48 225	3,6338	—	—	65 000	2,6707	113 225	1,8133
Eisenwerk - Gesellschaft Maximilianshütte	5 000	0,3768	73 748	2,9698	98 746	4,0573	177 494	2,8426
Sächsische Gußstahlfabrik Döhlen	1 138	0,0858	25 500	1,0269	—	—	26 638	0,4266
Vereinigte Königs- und Laurahütte	—	—	60 660	2,4428	34 000	1,3970	94 660	1,5160
Oberschlesische Eisenbahnbedarfs-A.-G.								
Kattowitzer A.-G. für Bergbau und Eisenhüttenbetrieb								
Oberschlesische Eisenindustrie								
Bismarckhütte	—	—	90 796	3,6552	138 571	5,6937	229 430	3,6729
Zusammen	1 327 114	100,0000	2 483 261	100,0000	2 433 776	100,0000	6 244 151	100,0000

Ausfuhrpolitik.

Die Ausfuhrwerke des Stahlwerksverbandes.

Wie in dem früheren Verbandsvertrag, so hat der Stahlwerksverband auch in dem am 1. Juli d. J. in Kraft getretenen neuen Vertrag eine besondere Pflege des Ausfuhrgeschäfts vorgesehen, indem er bezüglich derjenigen Werke, die vermöge ihrer geographischen Lage für die Ausfuhr besonders geeignet erscheinen, Sonderbestimmungen getroffen hat. Es sind das der K. Z. zufolge die Gewerkschaft Deutscher Kaiser, die Gutehoffnungshütte, die Rheinischen Stahlwerke und die Fried. Krupp A.-G., mit denen ein sogenanntes Fobabkommen getroffen worden ist. Danach sollen diesen Werken möglichst viele Ausfuhraufträge, mindestens aber jedem einzelnen dieser Werke seine theoretische Beteiligung an der Ausfuhr von Halbzeug und Oberbaumaterial zum Wasserversand über die eigenen Häfen zugewiesen werden. Für diese Sendungen übernehmen die Werke als Spediteure den Transport ab Werk zu Schiff bis fob Seeschiff Rotterdam, Amsterdam, Antwerpen, Gent und Terneuzen für Halbzeug, Eisenbahnmaterial und Formeisen zu folgenden Sätzen:

Antwerpen, Gent u. Terneuzen (Mark)	H.*)	E.*)	F.*)
Deutscher Kaiser	2,85	3,10	3,95
Gutehoffnungshütte	2,85	3,10	3,95
Rhein. Stahlwerke	2,65	2,90	3,75
Fried. Krupp A.-G.	2,75	3,—	3,85

Rotterdam u. Amsterdam (Mark)	H.*)	E.*)	F.*)
Deutscher Kaiser	2,35	2,60	3,45
Gutehoffnungshütte	2,35	2,60	3,45
Rhein. Stahlwerke	2,15	2,40	3,25
Fried. Krupp A.-G.	2,25	1,50	3,35

*) H. = Halbzeug. E. = Eisenbahnmaterial. F. = Formeisen.

Diese Sätze gelten für die Verladung von jeweilig mindestens 50 t für ein Seeschiff. Bei Bahnsendungen übernimmt der Verband den Transport ab frei Waggon Werkstation.

Norddeutsche Wagenbauvereinigung.

Wie das B. T. vom 24. Juli meldet, haben in letzter Zeit die Preisunterbietungen in der Waggonindustrie, wenn auch nicht ganz aufgehört, so doch wesentlich abgenommen. Von der Norddeutschen Wagenbauvereinigung wird uns auf Anfrage dazu mitgeteilt, daß ein Abkommen zwischen der Vereinigung und der ziemlich erheblichen Anzahl von Außenseitern noch nicht definitiv zustandegekommen sei, daß aber Aussicht auf ein Zustandekommen für den Herbst bestehe. Ein Eintritt der Außenseiter als Mitglieder in das Syndikat sei nach dem gegenwärtigen Stande nicht geplant, sondern ein loseres Abkommen; die Basis der Einigung könne sich aber im Verlaufe der Verhandlungen noch ändern.

Roheisenverband.

Wie die D. Bgw. Z. vom 9. Juli mitteilt, nahm die Brachbacher Hütte ihren Hochofen in Betrieb. Sie erhielt beim Roheisenverband eine Beteiligung von 23 000 t.

Wie der F. Z. vom 25. Juli berichtet wird, haben in den letzten Wochen zwischen dem Essener Roheisenverband und der luxemburgisch - lothringischen Werksgruppe Verhandlungen wegen Verlängerung des Abkommens, das zwischen beiden Parteien zunächst bis zum 31. Dezember 1912 geschlossen worden ist, stattgefunden. Nach Lage der Dinge ist damit zu rechnen, daß das Abkommen ohne Schwierigkeiten eine Verlängerung bis zur Dauer des Verbandsantrages (Ende 1915) erfahren wird.

Walzdrahtverband.

Bekanntlich hat am 5. Juli eine Kommissionssitzung stattgefunden, in welcher über die Verlängerung des Verbandes beraten worden ist. (Siehe auch K.-R. Heft 6, S. 560.) Wenn es auch in dieser Sitzung noch nicht zu einem endgültigen Resultat gekommen ist, so ist es doch zu einer gewissen Klärung der Ansichten gekommen, welche das Beteiligungsverhältnis der reinen zu den gemischten Drahtwalzwerken berührt. Um nun die Gesamtheit der Werke mit diesen Verhandlungen vertraut zu machen, und wenn möglich, eine Einigung über die Beteiligungsziffern der Werke herbeizuführen, soll, laut „R. W. Z.", am 18. d. M. in Köln eine Sitzung der gemischten Werke

stattfinden. Am 19. Juli sollten dann die reinen Drahtwalzwerke zusammenkommen, und im Anschluß daran soll vielleicht eine gemeinsame Sitzung der reinen und gemischten Werke stattfinden. Die gemischten Werke wurden aufgefordert, in der Sitzung am 18. ds. Mts. ihre niedrigst bemessenen Beteiligungsziffern und ihren Absatz an verfeinertem Walzdraht im Jahre 1911 bekannt zu geben.

In der Sitzung vom 19. Juli wurde ein definitives Ergebnis nicht erzielt, da die Verhandlungen große Schwierigkeiten bieten.

Rheinisch - Westfälische Schweißeisen-Vereinigung.

Die Vereinigung beschloß die Freigabe der Verkäufe für das vierte Vierteljahr zu den letzten Preisen. Der Grundpreis für gewöhnliches Handelseisen ist 143 Mk.; die Marktlage wird als befriedigend bezeichnet.

Aus der Schloß- und Riegelindustrie.

Aus Hagen wird der Voss. Ztg. gemeldet: Zurzeit schweben Verhandlungen wegen des Ausbaues der Preiskonvention in der Schloßindustrie. Auch sollen die Versuche, für Riegelfabrikate ein Verkaufssyndikat zustande zu bringen, erneut aufgenommen werden.

Verband Deutscher Herdfabrikanten.

Der seit 1905 als lose Vereinigung bestehende Verband Deutscher Herdfabrikanten ist unter Hinzutritt einer Reihe von Firmen in eine G. m. b. H. umgewandelt worden mit bestimmten vertraglichen Pflichten der Fabrikanten untereinander und mit fester Kontingentierung der Produktion. Die Dauer der G. m. b. H. ist eine langjährige. Eine Kündigung oder der Austritt einzelner Firmen ist erst nach Ablauf von drei Jahren möglich. Als Zweck der Gesellschaft soll in erster Linie durchgeführt werden eine möglichst gleichmäßige Gestaltung der Fabrikate, besonders in Rücksicht auf die Ersatzteile und Gleichstellung der Verkaufspreise, ferner wird eine Verständigung angestrebt mit den in Betracht kommenden Händlern über bestimmte Preise und Bedingungen für den Wiederverkauf der Herde, damit auch für den Zwischenhandel gesunde Marktverhältnisse geschaffen werden. Gelingt es den beteiligten Firmen, die zurzeit schon 4/5 der gesamten deutschen Produktion in Herden herstellen, ihre Bestrebungen wie beabsichtigt durchzuführen, und die Aussicht dazu ist vorhanden, so kann dieser Verband als Muster derartiger Verbände für Fertigfabrikate hingestellt werden, da nicht nur die Interessen der Fabrikanten einerseits dadurch in angemessener Weise gewahrt werden, sondern ebenso diejenigen des Zwischenhandels und der Konsumenten.

Händlervereinigungen.

Gasrohrhändler - Vereinigung.

Von der Gasrohrhändler - Vereinigung meldet die D. Bgw. Z. vom 10. Juli, daß diese kürzlich ins Leben gerufene Organisation einen guten Fortgang nimmt. Während die großen Firmen bereits zusammengeschlossen sind, laufen bei der Geschäftsstelle von den kleineren Firmen täglich Beitrittserklärungen ein. Man glaubt, daß bis Ende dieser Woche alle Händler, die für den Kleinverkauf in Frage kommen, beigetreten sein werden. Die neue Organisation ist in der Weise gebildet worden, daß sich zunächst diejenigen Händler zusammengeschlossen haben, die von den Werken direkt beziehen; es handelt sich dabei um 20—22 Firmen. Die Werke haben die Bildung der Vereinigung dadurch tatkräftig unterstützt, daß sie sich bis Ende dieses Jahres verpflichtet haben, nur an die Mitglieder der Vereinigung zu verkaufen. Die Zahl derjenigen Händler, welche den Kleinverkauf betreiben, ist ungefähr 120—130. Diese Firmen beziehen von der vorgenannten Gruppe von 20—22 Händlern. Wenn die Organisation geschlossen ist, sollen die Preise bis Ende des Jahres festgelegt werden. Die Händlerschaft erreicht auf diese Weise ähnliche geregelte Verhältnisse, wie sie früher bestanden, als die Röhrensyndikate noch in Kraft waren. Die Bildung der Organisation wird auch dadurch begünstigt, daß das Röhrengeschäft andauernd recht gut ist; bei neuen Abschlüssen werden die erhöhten Preise glatt erzielt.

Stabeisenhändler - Vereinigung des Regierungsbezirks Köln.

Wie die K. Z. vom 19. Juli meldet, hat die Eisengroßhandlung Th. B. Jansen in Bonn unter dem 12. Juli ihren Austritt aus der Stabeisenhändler - Vereinigung des Regierungsbezirks Köln erklärt. Sie hat dieses Vorgehen damit begründet, daß nach ihrer Ansicht eine einschneidende Änderung der Vereinssatzung in übereilter Weise vorgenommen werden solle. Zugleich hat sie sich dagegen verwahrt, auf dem Boden einer grundsätzlichen Gegnerschaft gegen die Vereinigung zu stehen. In einem weiteren Schreiben vom 18. Juli hat die genannte Firma dazu weiter noch erklärt, daß während ihrer Zugehörigkeit zu der Vereinigung ohne ihr Vorwissen und ohne ihr Betragen der Vorstand die Preise für den Bonner Bezirk herabgesetzt habe. Auf ihre gegen diese Maßnahme an den Vorsitzenden des Kartells der Stabeisenvereinigung Westdeutschlands in Essen gerichtete Beschwerde sei dann dieser Beschluß rückgängig gemacht worden. Ihr Mißtrauen gegenüber der Vereinigung sei dann anläßlich der jetzt geplanten Satzungsänderung noch dadurch erhöht worden, daß man gegenüber der Bezweiflung der Eintragungsfähigkeit des Vereins offen erklärt habe, es sei geplant, dem Gericht nur einen Teil der Verfassungsänderung vorzulegen. Daraus habe der Schluß gezogen werden müssen, daß es sich um einen einseitig durch einen Teil der Mitglieder von langer Hand vorbereiteten Plan gehandelt habe, der plötzlich verwirklicht werden solle. Die Firma erklärt weiter, daß sie die Hoffnung teile, daß der Fortbestand der Vereinigung über den 1. Oktober hinaus gesichert bleibe und, falls der bisherige Vorstand in dieser Beziehung nichts tun solle, sie selbst bereit sei, mit den bisherigen Mitgliedern zum Zweck der Erneuerung der Vereinigung in Verbindung zu treten.

Gegenüber dieser Darstellung der Eisengroßhandlung Th. J. B. Jansen in Bonn über die Beweggründe und die Veranlassung ihres Austritts erklärte die Vereinigung laut F. Z. vom 21. Juli, daß die Darstellung der genannten Firma, abgesehen von der Tatsache ihres Austritts, vollkommen unrichtig sei. Die Vereinigung selbst hat ihre Auflösung zum 1. Oktober d. J. beschlossen.

Kartell westdeutscher Eisenhändler.

In der Sitzung vom 4. Juli, konnte Einstimmigkeit über eine generelle Erhöhung der Lagerpreise nicht erzielt werden. Soweit eine Erhöhung nicht bereits erfolgte, ist es nun den einzelnen Ortsgruppen anheimgestellt, demnächst einen Aufschlag von 5 Mk. pro Tonne vorzunehmen.

Die linksrheinische Gruppe des Kartells westdeutscher Eisenhändler hat darauf in ihrer Sitzung vom 30. Juli beschlossen, die Lagerpreise für Stabeisen, Bleche, Bandeisen usw. mit Wirkung vom 1. August ab um 5 Mk. pro Tonne zu erhöhen.

Metallindustrie.

Kupferrohrverband.

Bei der Bildung des Kupferrohrverbandes handelt es sich, laut F. Z. vom 2. August, im wesentlichen um eine Erweiterung und Befestigung der bereits seit einiger Zeit bestehenden Werksvereinigung durch Beitritt der Außenseiter. Von solchen sind, wie ich erfahre, die Mansfeldsche Gewerkschaft in Eisleben und das Kabelwerk der A. E. G. in Oberschönweide beigetreten. Die Mitglieder des Kupferverbandes werden am Absatz der in Funktion tretenden Verkaufsstelle des Kupferrohrverbandes in Köln nach bestimmten Prozentsätzen beteiligt. Die Dauer des Verbandes ist vorläufig beschränkt, man rechnet aber mit ihrer Ausdehnung auf die nächsten Jahre. Die Kupferindustrie, deren maßgebende Firmen nunmehr selbst auch für Röhren (und bekanntlich meist auch bereits für Kupferbleche) kartelliert sind, fassen den Abschluß des Verbandes als eine wesentliche Verbesserung ihrer Aussichten auf. Im seitherigen Kampfe waren die Erlöse unlohnend geworden. In Branchenkreisen wird versichert, daß die nunmehrigen Preisaufbesserungen über einen verständigen Rahmen nicht hinausgehen sollten, schon um nicht Anreiz zur Heranbildung neuer Außenseiter zu geben.

Kupferblechsyndikat.

Das Kupferblechsyndikat setzte, laut Leip-

ziger Tageblatt, den Kupferblechpreis um 4 Mk. auf 190 Mk. herab.

Verband von Fabrikanten isolierter Leitungsdrähte.

Der Verband berechnet ab 15. Juli, nur noch einen Kupferzuschlag von 2,40 Mark (seit 8. Juli 2,80 Mark) pro Quadratmillimeter Kupferquerschnitt und tausend Meter Länge.

Rohrschellenverband.

Unter der Bezeichnung Rohrschellen-Verband Düsseldorf, ist, wie der Düsseldorfer General-Anzeiger vom 12. Juli meldet, nach längeren Verhandlungen ein Verband der Kleineisenindustrie gegründet worden, der sich hauptsächlich auf Heizungs- und Zinkrohrschellen und Rohrhalter erstreckt; dem Verband gehören etwa 20 Firmen in ganz Deutschland an. Zum Geschäftsführer ist Herr W. Friedrich in Düsseldorf-Gerresheim bestellt worden. Die Vereinigung ermöglicht eine angemessene Erhöhung der Preise und die Aufstellung einheitlicher Preislisten und Rabattsätze für Händler. Es ist beabsichtigt, den Verband auf die einschlägigen Dachdeckerartikel auszudehnen. Der Verband läuft vorläufig bis 30. April 1915.

Kaliindustrie.

Kalisyndikat.

Organisationsfragen.

Die endgültigen Beteiligungsziffern für den Kaliabsatz.

Als am 19. November 1911 die von der amtlichen Verteilungsstelle festgesetzten Absatzquoten bekannt wurden, riefen sie unter den Carnallitwerken starke Verstimmung hervor. Es war eine offensichtliche Bevorzugung der Hartsalzwerke gegenüber den Carnallitwerken erfolgt und die Ausstattung der zweiten Schächte mit einer besonderen Beteiligungsziffer, wobei die fiskalischen Werke größten Nutzen auf Kosten der übrigen Werke zogen, hatte die Enttäuschung damals noch vermehrt. Auch jetzt wieder zeigt sich ein ähnliches Bild, weil der Berufungsausschuß inbezug auf die Frage der Doppelschachtanlagen die frühere Entscheidung nicht von Grund aus einer Änderung unterzogen hat. Das ist äußerst bedauerlich. Denn der Schachtbaubewegung wird durch diese Entscheidung erst recht Tür und Tor geöffnet. Die Felderabtrennung wird erneut in Fluß kommen, weil sie für manches Werk unumgänglich sein wird, um in späteren Jahren Anspruch auf eine Beteiligungsziffer für das Tochterwerk erheben zu können. Statt Konzentration durch Vereinigung dieser oder jener Werke werden die nächsten Jahre hauptsächlich Felderabtrennungen bringen, um neue Unternehmungen, neue beteiligungsberechtigte Schächte erstehen zu lassen. Werke, die über einen großen Felderbesitz verfügen, werden sich glücklich preisen. Felderunternehmungen und jüngere schachtbauende Gesellschaften dürften mitunter begehrenswerte Objekte bilden. Das sind Folgeerscheinungen, die im Interesse der Kaliindustrie besser der Zugkraft entbehrten. Man kann darum nur wünschen, daß die Bestrebungen auf Abänderung der Bundesratsbestimmungen, die auch den Berufungsausschuß zur gleichen Stellungnahme in der Doppelschachtfrage wie die Verteilungsstelle bestimmten, zum Ziele führen.

Die am 18. Juli erfolgte Entscheidung der Berufungskommission brachte insofern keine Überraschung, als in der letzten Woche schon durchgesickert war, daß in bezug auf die

Frage der Doppelschachtanlagen

die Berufungscommission die Entscheidung der Verteilungsstelle nicht aufheben würde. In der heutigen Begründung der Entscheidung hob der Vorsitzende hervor, daß sich nach Ansicht der Berufungskommission § 10 des Kaligesetzes die Frage regele und daß es im übrigen die Ausführungsbestimmungen des Bundesrates zu § 10 des Gesetzes festgelegt haben, unter welchen Umständen mehrere Kaliwerke vorliegen. Im Gegensatz zu den berufenden Werken, welche dem Bundesrat das Recht absprechen, eine derartige Begriffsbestimmung zu geben, hat die Berufungskommission es für zulässig erachtet, daß der Bundesrat diese Frage regele. In Kaliwerkkreisen besteht nunmehr die Absicht, auf eine Aufhebung der in Frage kommenden Bundesratsbestimmungen hinzuwir-

ken, da sie über die im Gesetz gegebenen Befugnisse hinausgehen. Die Begründung in der Frage der Doppelschachtanlagen wurde von den Kaliinteressenten allgemein als dürftig und unzureichend bezeichnet.

Die ziffermäßigen Veränderungen haben sich überwiegend auf Bruchteile von Prozenten beschränkt. Im wesentlichen hat, wie der Vorsitzende in der Begründung hervorhob, zu Wertverringerungen das Fehlen einer eigenen Fabrik bei Hartsalzwerken und zu Werterhöhungen der Nachweis größerer Regelmäßigkeit der Lagerstätten beigetragen. Zu berücksichtigen ist, daß die von der Berufungskommission festgesetzten Quoten bis 1. Januar 1912 rückwirken.

Ermäßigungen

sind eingetreten bei den Werken: Salzdetfurth I, Riedel, Roßleben, Sollstedt, Friedrichshall, Hildesia, Volkenroda, Hugo, Nordhäuser Kaliwerke, Vienenburg I, Siegfried I, Siegmundshall, Immenrode, Hansa-Silberberg, Hohenfels, Hohenzollern, Neustaßfurt, Anhalt III, Ernsthall, Krügershall, Güsten (Anhalt), Neuhof, Anhalt V, Aschersleben IV, Glückauf - Bebra, Glückauf - Sarstedt, Jessenitz (ohne Berücksichtigung des Ersaufens), Ludwig II, Hallesche Kali, Johannashall.

Erhöhungen

sind u. a. eingetreten bei Vienenburg II, Glückauf-Burbach, Wilhelmshall, Heiligenroda, Kaiseroda, Solvay I, Hedwigsburg, Waidmannshall, Großherzog Wilhelm Ernst, Solvay (in Preußen), Adler, Anhalt IV, Solvay (Plömnitz), Heldrungen II, Desdemona, Frisch-Glück (Heldburg). Hierbei ist zu berücksichtigen, daß ein Teil der genannten Werke eine Erhöhung der Durchschnittsbeteiligungsziffer erfahren hat, während einem anderen Teil lediglich rechnungsmäßig zugute gekommen ist, was anderen Werken gestrichen worden ist.

Die Entscheidung durch die Berufungskommission ist

eine endgültige für 5 Jahre,

doch werden die Bestimmungen des Kaligesetzes soviel Gelegenheiten geben zu Neueinschätzungen, namentlich bei Abtrennung, so daß die Einschätzungsfrage somit dauernd in Fluß bleibt.

Anmerkung der Redaktion der K.-R.: Weil fortwährend geringe Veränderungen der Beteiligungsziffern eintreten, halten wir es nicht für angebracht, die von der Berufungskommission festgesetzten Ziffern hier anzuführen, sondern verweisen auf die Tabelle in Heft 7 Seite 650 und 651. Aus dem gleichen Grunde werden wir eingehende Tabellen über die Beteiligungsziffern nur in größeren Perioden, etwa jedes Vierteljahr veröffentlichen.

In der Doppelschachtfrage läßt die Begründung der Berufungskommission namentlich vermissen, inwieweit die Selbstständigkeit der in Frage kommenden Doppelschachtanlagen nachzuweisen ist, die § 10 des Gesetzes erfordert. Wie verlautet, ist die Entscheidung inbezug auf die Doppelschachtanlagen innerhalb der Berufungskommission keine einstimmige gewesen. Auch inbezug auf die starke Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit der betr. Anlagen im Rahmen der Einschätzungsfrage wird in Kaliwerkkreisen eine Abänderung der Bundesratvorschriften angestrebt.

Die F. Z. vom 19. Juli bringt zu den Entscheidungen der Berufungskommission noch folgende ergänzende Bemerkungen:

„Vor allen Dingen ist von größter Wichtigkeit, daß die Berufungskommission die besonders von den jüngeren Werken angefochtene Zuteilung von Pluralquoten an Doppelwerke sanktioniert hat. Damit ist den älteren Werken der Kaliindustrie und insbesondere den fiskalischen Unternehmungen ein außerordentliches Übergewicht und eine stark erweiterte Verdienstmöglichkeit gesichert, damit ist zugleich aber auch eine Korrektur der langjährigen Quotenmißbräuche, die unter der alleinigen Herrschaft des privaten Kalisyndikats sich eingeschlichen hatten, geschaffen worden. Die Quotenänderungen, die von der Berufungskommission herbeigeführt wurden, verstärken alles in allem das Übergewicht einer Reihe älterer Konzerne noch weiter. Im übrigen sind einige wenige Unternehmungen, die stark zu kurz gekommen waren, diesmal etwas besser bedacht worden. Die Kaliindustrie wird sich nunmehr endgültig mit der durch die Entscheidung der Verteilungsstelle und der Berufungskommission geschaf-

fenen Situation einrichten müssen. Man darf wohl annehmen, daß diese Entscheidungen, die eine Konsequenz des Kaligesetzes darstellen, nicht unerhebliche Folgeerscheinungen zeitigen werden. Gerade weil für die Folge in der Hauptsache nur weitere Quotenreduktionen, und zwar in ihrer Gesamtheit wohl recht erheblichen Umfanges, zu erwarten sein werden, wird bei den mit schwächeren Quoten bedachten Werken die Tendenz voraussichtlich noch verschärft hervortreten, Anschluß an stärkere Konzerne zu gewinnen, um auf diese Weise, sei es durch Quotenverkauf oder durch rationelle Lieferungsverteilung, eine wenigstens etwas gebesserte Rentabilitätsbasis sich zu sichern. Daneben kann aber die Zuweisung von selbständigen Quoten, nicht nur von Zusatzquoten, an Teilwerke bezw. Doppelschachtanlagen vielleicht dazu führen, daß die Werksteilungen und Schachtneubauten wiederum zunehmen. Vergegenwärtigt man sich diese Verhältnisse, so wird man trotz der gewiß erheblichen Zunahme des Kaliabsatzes der weiteren Entwicklung der Rentabilitätskurve in der Kaliindustrie nicht eben zuversichtlich entgegensehen können. Es ist anzunehmen, und dies ist aus den Kreisen der Kaliindustrie heraus schon anerkannt worden, daß der Mehrabsatz zum mindesten in naher Zeit die Anteileinbußen der jetzt produzierenden Werke nicht ausgleichen wird, welche aus der Aufnahme der Förderung durch eine große Anzahl ganz junger Kaliwerke zu erwarten sein wird, obwohl diese jungen Werke sich zunächst mit vorläufigen Quoten begnügen müssen und in beträchtlichem Umfange der langjährigen Karenzzeit unterworfen sind. Ob sich später die Verhältnisse wieder einmal bessern werden, hängt vorerst von dem Umfange ab, in welchem neue Schachtbauten jetzt und in Zukunft in Angriff genommen werden, ferner aber von der weiteren Entwicklung der Aufnahmefähigkeit des Weltmarktes für das deutsche Kali, endlich von der Gestaltung des Preisniveaus, wobei die Konkurrenz anderer Düngemittel in Betracht kommt. Eine gänzliche Veränderung würde selbstverständlich die Gesamtlage erfahren können, wenn einmal außerhalb Deutschlands Kali in abbauwürdigen Mengen und Tiefen erschlossen werden sollte, wofür erfreulicherweise bis jetzt keine positiven Anzeichen vorliegen.

Verteilung des Kaliabsatzes auf die verschiedenen Länder.

Die bedeutendsten Abnehmer für unser Kali waren in den letzten Jahren:

	1908 D.-Z.	1909 D.-Z.	1910 D.-Z.	1911 D.-Z.	1911 gegen 1910 D.-Z.
Deutschland	3 282 576	3 592 406	4 187 436	4 798 385	+610 949
Österreich-Ungarn	133 496	174 570	160 458	202 574	+ 42 116
Schweiz	35 075	37 473	39 829	37 577	— 2 252
England	120 306	139 715	146 984	159 285	+ 12 301
Frankreich	209 305	238 327	297 693	331 054	+ 33 361
Belgien	115 383	126 423	104 869	108 870	+ 4 001
Holland	223 134	230 249	295 262	345 825	+ 50 563
Skandinavien	228 538	232 669	257 167	286 265	+ 29 089
Russisch-Polen	22 361	40 958	82 882	101 604	+ 18 722
Rußland	19 622	25 231	32 948	39 352	+ 6 404
Nordamerika	1 265 253	1 610 616	2 583 864	2 518 699	— 65 165
Südamerika	7 615	8 316	11 949	19 092	+ 7 143
Afrika	7 028	9 616	16 433	22 932	+ 6 499
Asien	16 285	21 571	32 099	46 701	+ 14 602
Australien	13 331	14 538	18 259	18 478	+ 219

Bezüglich des Absatzes nach Nordamerika in den Jahren 1910 und 1911 betont der Bericht, daß der Absatz des Kalisyndikats in 1911 auf Kosten desjenigen der Outsiders (Aschersleben-Sollstedt) ganz erheblich gestiegen ist. Wenn letztere im Jahre 1910

mehr als das Doppelte nach Nordamerika abgesetzt habe als im Jahre 1911, so sei das teilweise damit zu begründen, daß die betreffenden Werke in den ersten fünf Monaten des Jahres 1910, solange noch kein Kaligesetz existierte, unbegrenzte Mengen abgabenfrei nach Amerika versenden konnten. Diese Exportfreiheit sei den Werken durch die Tatsache erleichtert worden, daß die Outsider-Werke anfangs des Jahres 1910 sehr große Bestände liegen hatten. Die Erscheinung, daß nach der kolossalen Steigerung des amerikanischen Bedarfs im Jahre 1910 das Jahr 1911 keine weitere Zunahme (sogar eine kleine Abnahme) aufweist, werde augenscheinlich durch die Tatsache erklärt, daß die Outsiders im Jahre 1910 ganz erheblich größere Mengen von billiger Ware nach Amerika schaffen konnten, als dies im Jahre 1911, nach Inkrafttreten des Kaligesetzes, möglich war.

Industrie der Steine, Erden, Ton und Glas.

Rheinisch - Westfälisches Zementsyndikat G. m. b. H., Bochum.

Nach dem Bochumer Handelskammerbericht betrug im Jahre 1911 der Absatz der im Rheinisch - Westfälischen Zementsyndikat zusammengeschlossenen 35 Zementfabriken 5 009 321 Faß zu 170 kg netto = 56,80% der vor ca. 10 Jahren eingeschätzten Lieferungsmöglichkeit. Davon wurden geliefert dem Inland 4 448 960 Faß, nach Holland 217 531 Faß und sonst für Export 342 830 Faß, sind zusammen 5 009 321 Faß. Gegenüber dem 5 033 729, 1 Faß zu 170 kg. netto = 57,08% der Produktionsmöglichkeit betragenden Absatz des Jahres 1910 bedeutet dies also einen kleinen Rückgang. Die im Jahre 1911 erzielten Preise waren nicht befriedigend und teilweise verlustbringend, so daß für 1912 eine Preiserhöhung von ca. 30 Mk. für 10 t (ca. 60 Faß) für das Inland nötig wurde. Der Wettbewerb der belgischen Zementfabriken ist um so fühlbarer, als geringere Gestehungskosten, günstige Wasserfrachten und günstige Zollverhältnisse ihnen ermöglichen, weit ins Innere des Deutschen Verkaufsgebietes einzudringen. Die Zahl der außenstehenden Werke belief sich auf 12 und trug zur Verschärfung der Lage im einheimischen Verkaufsgebiet wesentlich bei; die Gesamtlage sei als ungünstig zu bezeichnen.

In den Kreisen der rheinisch - westfälischen Zement-Industrie scheint nunmehr doch, laut K. Z. vom 11. Juli, die Ansicht durchgedrungen zu sein, daß das Rheinisch-Westfälische Zementsyndikat in Bochum mit dem Schlusse des Jahres sein Ende erreichen wird, (siehe Kartellrechtspraxis S. 000) und daß der Plan, ein alle Werke umfassendes Syndikat zu gründen, bei dem Widerstand, den vornehmlich Bonn und Wicking leisten, vorerst wenigstens sich nicht verwirklichen läßt. Denn wie wir von einer gut unterrichteten Seite hören, hat sich bereits eine Vereinigung gerade der leistungsfähigsten westfälischen Werke gebildet, der im Falle der Auflösung oder der Nichterneuerung des Syndikats bei dem dann ausbrechenden Wettkampfe eine führende Rolle zufallen dürfte. Ferner wird uns dazu mitgeteilt, daß diese Vereinigung bestrebt ist, noch andere Werke sich anzugliedern, um sich dadurch die Führung im Kampfe noch mehr zu sichern.

Thyssen und die Berliner Zement-Industrie.

In letzter Zeit fanden, wie Berliner Blätter melden, Sitzungen der Berliner Zement-Zentrale sowie der Verwaltung der Adler - Zementwerke statt, die sich mit den mit dem Großindustriellen August Thyssen geführten Verhandlungen beschäftigten. Der Vertreter der Zement-Zentrale und Vorsitzende des Aufsichtsrats der Adlerwerke, Justizrat Hirschel, hat danach Herrn August Thyssen ein Kaufangebot für das Rüdersdorfer Unternehmen von 6 400 000 Mark unterbreitet, was Thyssen abgelehnt hat. Nunmehr habe der Vertreter der Zement-Zentrale mit Thyssen neue Verhandlungen auf Grundlage einer für zehn Jahre vorgesehenen jährlichen Entschädigungszahlung eingeleitet, für den Fall, daß Thyssen auf den Bau einer Zement-Fabrik verzichtet. Sowohl in den Kreisen der Zement-Zentrale als auch der Adler - Zementwerke bestehe gegen die Thyssen unterbreiteten Angebote lebhafter Widerspruch, einmal weil die Angebote an und für sich als viel zu hoch angesehen werden, und zweitens weil ganz außer acht gelassen sei, daß sich gegen den Bau der Thyssenschen Zement-

fabrik in Rüdersdorf aus dortigen örtlichen Interessen ein starker Widerspruch geltend gemacht hat, der vorläufig zur behördlichen Einstellung des Baues von Kalköfen geführt hat. Auch gegen die von August Thyssen mit dem Rüdersdorfer Bergfiskus geschlossenen Verträge werden beim Handelsministerium Beschwerden geführt, weil der neue Vertrag für den Fiskus trotz jährlicher Kalksteinmehrabnahme infolge der eingetretenen Preisherabsetzung eine Mindereinnahmer ergebe.

Oberschlesisches Zementsyndikat.

Am 9. Juli haben in Kattowitz Verhandlungen zwischen den oberschlesischen Montanindustriellen und Vertretern des Oberschlesischen Zementsyndikats stattgefunden. welche auf eine Verständigung zwischen diesen beiden Gruppen abzielten. Da einige Interessenten fehlten, wurden die Verhandlungen, deren Stand als ein guter bezeichnet wird, nicht zu Ende geführt, sie sollen vielmehr im Laufe der nächsten Woche fortgesetzt werden. Aber auch für den Fall, daß eine Einigung nicht zustande kommen sollte, würde der Bau einer neuen Zementfabrik seitens der oberschlesischen Montanindustriellen keine wesentlichen Verschiebungen in den oberschlesischen Verhältnissen bringen. Es könnte sich nur um ein Zehntel der Produktion handeln, und dies würde angesichts der augenblicklich sehr günstigen Lage der oberschlesischen Zementindustrie kaum etwas zu sagen haben.

Textilindustrie.

Fusion in der Wuppertaler Färberei - Industrie.

In Barmen ist vor kurzem die Fusion dreier sehr bedeutender Stückfärbereien des Wuppertals, der Firmen Otto Budde & Co., H. Achenbach in Barmen und A. Schlösser & Sohn in Elberfeld zustande gekommen. Zweck des Zusammenschlusses ist ein rationelleres Arbeiten und bessere Rentabilität. Budde wird fortan nur halbwollene Waren in Couleur und Schwarz, Achenbach baumwollene Waren nur in Schwarz und Schlösser baumwollene und halbwollene Waren nur in Couleur färben.

Holzindustrie.

Nordwestdeutscher Hobelholzverband.

Wie die Rh. W. Z. erfährt, beschloß der Nordwestdeutsche Hobelholzverband in seiner vor kurzem in Düsseldorf abgehaltenen Sitzung, mit Rücksicht auf die enorm gestiegenen und noch steigenden Seefrachten sowie auf die feste Marktlage die Preise für alle Tannen-, Hobel- und -Stabbretter um 25 Pfg. pro 100 Quadratfuß für die Zeit vom 1. bis 30. September zu erhöhen, wobei man sich vorbehielt, die weitere Gestaltung des Frachtenmarktes abzuwarten, um dann eventuell vom 1. Oktober ab eine weitere Erhöhung eintreten zu lassen.

Die oberschlesische Kohlenindustrie und der Holzhandel.

Die oberschlesische Kohlenindustrie ist fortgesetzt bestrebt, die Gestehungskosten für ihr Erzeugnis zu verringern. Der verhältnismäßig größte Teil der Gestehungskosten entfällt auf den Verbrauch an Grubenholz. Die Entwicklung der sozialen Gesetzgebung auf dem Gebiete der Arbeiterfürsorge, sowohl in wirtschaftlicher Beziehung als auch hinsichtlich der Betriebssicherheit in den Bergwerken, nötigte die Verwaltung, laut D. Bgw. Z. vom 18. Juli, immer dringender, die dadurch verursachten Mehrausgaben durch Ersparnisse an anderer Stelle wieder hereinzubringen. Hierzu standen zwei Wege offen: 1. Die Erhöhung der Kohlenpreise und 2. die Verringerung der Selbstkosten ohne jedwede Beeinträchtigung der Löhne und Betriebsicherheit. Der erste Weg bot die Möglichkeit eines Ausgleichs nur in sehr beschränktem Maße. Die Absatzschwierigkeiten für oberschlesische Kohle sind bekannt. Würde die Kohle auch an sich noch teurer werden, dann hätte sie gar keine Aussicht mehr, sich im Wettbewerb zu behaupten und zu befestigen. Eine Erhöhung der Preise konnte demnach nur in den unbestrittenen Absatzgebieten durchgeführt werden und zwar auch nur in recht bescheidenem Maße, weil hier der staatliche Bergbau einen Regulator darstellt, der bei seiner Preispolitik vor allem auch die Rücksichtnahme auf das allgemeine Volksinteresse in den Vordergrund stellt. Was den zweiten Ausweg betrifft, eine Ver-

ringerung der Selbstkosten anzustreben, so war es ganz natürlich, bei dem verhältnismäßig größten Posten, also beim Holz, anzufangen. Aber auch hier waren die Grenzen sehr eng gezogen, denn da an eine Ersparnis im Verbrauch nicht zu denken war, so konnte es sich nur um eine Verbilligung des Einkaufs handeln. Der Kampf der Kohlenindustrie mit dem Holzhandel begann damit, daß auf den Gruben eine sehr scharfe Kontrolle bei der Abnahme der Hölzer eingeführt wurde. Die Kontrolle ist auch heute noch — insbesondere inbezug auf die Zopfstärke — so hart, daß sich die Verwaltungen manchmal aus Billigkeitsgründen veranlaßt sehen, nachzugeben. Ferner wurden Erwägungen angestellt über Errichtung einer Holzeinkaufszentrale, die alle angeschlossenen Verwaltungen unter Ausschaltung des Zwischenhandels mit Holz versorgen sollte. Der Holzhandel wehrte sich natürlich gegen diese Bemühungen. Die bedeutendsten Grubenholzhandlungen schlossen sich, um ihre Widerstandsfähigkeit zu stärken, zu einem Syndikat mit dem Sitz in Beuthen O.-S., zusammen. Oberster Grundsatz des Syndikats ist (neben einmütiger Preisbildung), nur an solche Verwaltungen zu liefern, die weder unmittelbaren Holzeinkauf treiben, noch von Außenseitern kaufen. Dieser Zusammenschluß erwies sich in der Tat als ein erfolgreicher Schritt. Es stellte sich heraus, daß die Kohlenindustrie mit ihrer Absicht, sich vom Holzhandel unabhängig zu machen, doch auf gewisse Schwierigkeiten gestoßen wäre; namentlich in der rechtzeitigen Versorgung mit den jeweils erforderlichen Hölzern, die im Interesse der Produktion und Betriebssicherheit keinerlei Verzögerung unterworfen sein darf. Nur die Gräflich Ballestremsche Generaldirektion hat den Plan durchgeführt und ihrer Verwaltung eine Sonderabteilung für unmittelbaren Holzeinkauf angegliedert. Sie hat für diese Abteilung einen Holzfachmann als Direktor angestellt, sowie 8 junge Leute, die ebenfalls alle im Holzgeschäft ausgebildet sind. In Industriekreisen ist die Annahme vertreten, daß diese Einrichtung zu einem Kristallisationspunkt der selbständigen Holzversorgung auch anderer Verwaltungen zu dienen bestimmt sein könnte, sobald die Erfahrungen günstig genug sein sollten. Die Gegensätze zwischen Industrie und Holzhandel haben gelegentlich auch schon zu Differenzen innerhalb des Syndikats Veranlassung gegeben. Vor nicht langer Zeit ist in Holzhandelskreisen sogar mit der Möglichkeit einer Auflösung des Syndikats gerechnet worden. Inzwischen ist jedoch eine Klärung der Sachlage eingetreten, und das Syndikat hat seine Stellung zu behaupten vermocht. Immerhin ist aber die Lage des Grubenholzhandels heute bei weitem nicht mehr so glänzend, wie ehedem. Er ist heute gezwungen, seinen Verdienst fast ausschließlich beim Einkauf zu suchen. Daß es hierbei aber auch nicht immer möglich ist, auf seine Rechnung zu kommen, beweist das Beispiel einer großen Holzhandlung in Gleiwitz, die es vorgezogen hat, ihre Grubenholzlieferungen überhaupt einzustellen.

Kartelle in Oesterreich-Ungarn.

Kartellenquête.

y) Wir tragen zunächst einen kurzen Bericht über die Zementenquête nach, die am 3. Juni stattgefunden hat, wie bereits S. 581 erwähnt worden ist.

Aus den schriftlichen Materialien ergibt sich, daß sich die Durchschnittspreise für Zement loko Konsumstation für 100 kg in den Jahren 1887 bis 1900 von 5 K 82 h auf 4 K 67 h ermäßigten. Im Jahre 1901 entstand der „Verband österreichischer

Portland - Zementfabriken", der sich 1910 auflöste, nachdem die Zahl der Fabriken inzwischen von 27 auf 46 gestiegen war. Der Durchschnittspreis, der vor der Gründung des Verbandes im Jahre 1900 4 K 67 h betragen hatte, ging von 1901 bis 1903 auf 4 K 63 h zurück, um dann alljährlich zu steigen und im Jahre 1908 einen Stand von 5 K 27 h zu erreichen. Von da ab weicht der Preis auf 4 K 89 h im Jahre 1909 und auf 3 K 98 h im Jahre 1910.

Hinsichtlich der Preise wird in dem Bericht bemerkt, daß die Erhöhungen in den Jahren 1907 und 1908 mit der rapiden Preissteigerung sämtlicher Fabrikationskosten, insbesondere der Kohle, zusammenhängen, ohne diese zu erreichen. Während der Verbandszeit, das ist in der Periode 1910 bis 1911, stiegen: Kohle um 15, Koks um 12, Faßholz und Reifen um je 20, Säcke um 10, Arbeitslöhne um 20 bis 25, Regien um 20, Frachten um 10, Grund und Boden für Rohmaterialien um 100 Prozent.

Aus einer Dividendentabelle deutscher und österreichischer Fabriken geht folgendes hervor: Von 20 deutschen Fabriken verteilten im Jahr 1910 eine 1%, drei 3%, eine 3½%, drei 5%, vier 6%, je eine 7, 8, 10, beziehungsweise 11%, und drei 12% Dividende. Von den 12 österreichischen Fabriken verteilten vier keine, je eine 3, 5 und 7½%, zwei 8%, eine 10% und eine 17% Dividende. Die österreichische Portlandzementindustrie arbeitet, wie das Kartell erklärt, ungefähr um den Zoll teurer als Deutschland, und die österreichische Zementindustrie erzielt trotz des Zollschutzes ungünstigere Resultate als Deutschland, obwohl die österreichischen Fabriken den deutschen weder technisch noch kommerziell nachstehen. Die österreichischen Fabriken, die die höchsten Dividenden erzielten konnten dieses Resultat nur durch die gleichzeitige Erzeugung anderer Produkte erreichen.

Der Vorsitzende der Zementenquête, Sektionschef Dr. Müller, sprach bei Beginn der Verhandlungen die Ansicht aus, dass die bisherigen Veranstaltungen dieser Art über andere Industriezweige bereits dazu geführt hätten, eine Emanzipation von den Schlagworten, die sich gegen die Kartelle richten, herbeizuführen. Das Schlagwort, „dass die Kartelle die allmächtigen und rücksichtslosesten Verteuerer der Preise seien", könne auf das Zementkartell wegen der weichenden Preise nicht angewandt werden. Die Aeusserungen des Vorsitzenden dürften, wie d. D. Bgw. Z. berichtet wird, nicht ohne Einfluss auf den weiteren Verlauf der Verhandlungen gewesen sein, in denen nach einem Bericht der Neuen Freien Presse schärferer Widerspruch nicht mehr hervortrat. Ferner wies der Vorsitzende in seiner Einleitungsrede die Auffassung zurück, welche die Kartellenquêten als wirkungslose Scheinmassnahmen der Staatsgewalt hinstellt. Die Wirkung der bisherigen Enquêten sei schon deshalb wertvoll, als weit verbreitete Irrtümer an Boden verlieren. Darin allein liege schon der praktische, nicht zu unterschätzende Wert der Enquête. Namens der Hauptverbuchstelle der österreichischen Zementfabriken wurden sodann Aufklärungen gegeben, welche wesentlich aus dem Umstande erklärt werden, daß infolge des übergroßen deutschen und ungarischen Wettbewerbes und mit Rücksicht auf die im Verhältnis zum Verkaufwerte enormen Transportspesen sich ein Zusammenschluss der österreichischen Portlandzementfabriken als notwendig erwies. In den Ersparnissen an Transportspesen und Erzeugungskosten liegt der eigentliche Grund des Zusammenschlusses der österreichischen Zementfabriken. Der Sachverständige gab sodann ziffermäßige Aufklärungen über die Produktionsfähigkeit der Zementfabriken und die Konsumfähigkeit. Danach beträgt die österreichische Produktionsfähigkeit 180 000 Waggons, die Konsumfähigkeit 120 000 Waggons. Die Produktionsfähigkeit Deutschlands schätzte der Sachverständige auf nahezu das zehnfache. Er konstatierte ferner, dass mit einigen deutschen Syndikaten schriftlich formulierte Vereinbarungen bezüglich der Herabsetzung der Zementeinfuhr nach Oesterreich bestehen.

Der Präsident des Oesterreichischen Betonvereins vertrat den Standpunkt der Konsumenten und konstatierte das Einvernehmen der Produzenten und Konsumenten im Zementkartell. Das Einvernehmen grün-

de sich darauf, dass durch den Zusammenschluss der Zementfabriken eine einwandfreie Qualität von Portlandzement an die Bauunternehmer geliefert werden könne, ein Umstand, welcher bei der Bauindustrie besonders in die Wagschale fällt. Durch Herabminderung der Transportspesen, welche bei Zement 25% des Verkaufwertes ausmachen, werden gewissermassen die Mehrgewinne des Produzenten paritätisch zwischen Konsument und Produzent aufgeteilt. Dieser Sachverständige schloss seine Ausführungen damit, dass auch die Verbraucher dem Zementkartell gegenüber auf einem durchaus freundlichen Standpunkt stehen.

Der Vorsitzende hob sodann die auffallende Erscheinung hervor, dass mit dem deutschen Wettbewerb ein Abkommen getroffen worden sei, während das mit dem ungarischen Wettbewerb nicht der Fall sei. Hierzu wurde bemerkt, dass der Grund hierfür darin liege, dass die deutsche Zementindustrie organisiert ist, während in Ungarn der bedeutendste Faktor sich weigert, ein Kartell einzugehen. Auf die Frage des Vorsitzenden, ob diese internationalen Verhältnisse nicht in einer gewollten Wechselwirkung auf die Preisbildung stehen, erwiderte der Sachverständige, die Verständigung mit Deutschland versetzte das österreichische Kartell in die Lage, mässige Lagerpreise zu halten, während andererseits das Kartell gegenüber Ungarn im Interesse der Hebung der Konsumfähigkeit Oesterreichs auf höhere Preise verzichten müsse.

Der Zentraldirektor der Perlmooser Aktiengesellschaft erwiderte auf eine Anfrage über den Inhalt der Vereinbarungen mit Deutschland, dass hauptsächlich eine gegenseitige Export- und Importkontingentierung festgesetzt sei, und zwar zu den Preisen und Verkaufsbedingungen des Importstaates. Der Direktor einer aussenstehenden Zementfabrik Bludenz führte darauf aus, dass zur Bekämpfung seines Outsiderunternehmens seitens des Kartells ein Preiskampf eingeleitet worden sei, der die Vorarlberger Verbraucher veranlasst habe, freiwillig das Erzeugnis seiner Unternehmung um 40 Kr. teuerer zu bezahlen. Er führte Beschwerde, dass seitens des Kartells die beabsichtigte Vergrösserung seines Werkes verhindert worden sei und bemerkt, die Konsumenten hätten das Bedürfnis nach einer Aussersyndikatsfabrik. Die Vertreter der Hauptverkaufstelle erklärten, dass es sich hier lediglich um einen internen Preiskampf zwischen dieser Fabrik und der Perlmooser Aktiengesellschaft handle und dass das Kartell mit dieser Angelegenheit nichts zu tun habe. Das angeführte Vorarlberger Werk würde übrigens ohne Bestand des Kartells durchaus nicht unter günstigeren Bedingungen arbeiten. Ein anderer Sachverständiger führte Beschwerde, dass beim Bezug von Zement aus Ausserverbandfabriken den Verbrauchern der Preis des Zements seitens des Kartells um 40 H. erhöht werde, worauf erwidert wurde, dass es dem Produzenten gerechterweise nicht verübelt werden könne, wenn er zwischen einer ständigen und einer bloss vorübergehenden Kundschaft einen Unterschied macht. Ein Vertreter des Reichsverbandes der Baugewerbetreibenden Oesterreichs sprach sich für das Zementkartell aus, weil es auf die Qualität verbessernd wirke. Zum Kapitel „Absatz und Preispolitik" wurde von Zementindustriellen darauf verwiesen, dass sich die Industrie über übermässig hohe Preise nicht beklagen könne. Der Zentraldirektor der Perlmooser Aktiengesellschaft gab hierzu ziffernmässige Aufklärungen über die Gestaltung der Erzeugungskosten und fasste sein Urteil dahin zusammen, dass die Erhöhung der Gestehungskosten infolge der gesteigerten Materialpreise 40 Heller für 100 Kilogramm Zement betrage, wobei der Kohle der Hauptanteil zukomme. Auf die Frage eines Kommissionsmitgliedes, wie sich der Export der dalmatinischen Fabriken gestalte, wurde bemerkt, ein Teil der Ueberproduktion werde exportiert und die Hauptverkaufstelle, die sich selbst mit dem Export nicht befasse, subventioniere die dalmatinischen Fabriken. Allerdings stehen dem Export grosse Hindernisse entgegen, und zwar liegen diese in der grossen ausländischen Konkurrenz und in dem Mangel an entprechenden Hafenanlagen. Ein wohlfeilerer Verkauf ins Ausland erfolge nicht. Auf den Export nach Ungarn würde die österreichische Industrie gerne verzichten, wenn Ungarn auf den Import nach Oester-

rich verzichten würde. Beim Punkte „Einfluss auf die Verbraucher“ verweist ein Vertreter der Zentralstelle für Wohnungsreform auf den Zusammenhang zwischen Baukosten einerseits und Wohnungsproduktion sowie Mietzinse andererseits. Die Steigerung der Mietzinse habe ihre Ursache unter anderem auch in der zunehmenden Teuerung der Baumaterialien. Ein Moment dieser Kostensteigerung bilde auch die Steigerung der Zementpreise. Wenn auch die Rolle dieses Kostenfaktors beim Kleinwohnungsbau zurzeit noch gering sei, so werde doch eine vermehrte Anwendung des Zements beim Kleinwohnungsbau in Zukunft von bedeutendem Einflusse sein können. Auch könne eine allfällige Erhöhung der Zementpreise eine steigernde Wirkung auf die Preise der übrigen Baumaterialien ausüben. Zum „Einfluss auf den Handel“ wurde bemerkt, das Kartell stelle in erster Linie eine Verkaufstelle dar und konzentriere demnach in dieser Hand den Handel, wodurch der Zwischenhandel im grossen ausgeschaltet sei. Trotzdem bleibe für den Zwischenhandel eine Betätigung in gewissen Grenzen übrig. Das Kartell habe den Zwischenhandel in geregelte Bahnen gebracht. Zum letzten Punkt des Fragebogens „Vorschläge zur Regelung“ bemerkte ein Bauunternehmer, er stehe auf dem Standpunkte, dass das Kartell notwendig sei, nicht nur aus höheren wirtschaftlichen Gründen, sondern namentlich auch wegen der Gewährleistung einer bestimmten Qualität. Der Zentraldirektor der Perlmooser Aktiengesellschaft erklärte sich sodann für die Führung eines öffentlichen Kartellregisters unter der Voraussetzung, dass diese Registrierung die Selbständigkeit der Organisation nicht nachteilig beeinflusse. Dagegen müsse er sich namens der Zementindustrie gegen alle vorgeschlagenen legislativen Massnahmen gegenüber den Kartellen aussprechen, da namentlich eine einseitige Anwendung der vorgeschlagenen Massnahmen wirtschaftlicher Natur einen schädigenden Einfluss auf die Industrie ausüben würde. Irgendwelche Massnahmen zu treffen, ohne dass gleichzeitig in Ungarn ähnliche Massnahmen Platz griffen, hiesse die österreichische Industrie gegenüber der ungarischen vollständig unterlegen machen und die ungarische Industrieförderung noch unterstützen. Ein andrer Sachverständiger, Bittner, bemerkte hierzu zusammenfassend, der Lauf der Verhandlung habe gezeigt, dass das Zementkartell keine prinzipiellen Gegner habe. Wünsche zur Bekämpfung des Kartells könnten also seitens der Verbraucher nicht geltend gemacht werden. Der Vorsitzende dankte darauf den Sachverständigen und verwies auf die Befriedigung, die der Umstand hervorrief, dass dank des einsichtsvollen Waltens der Kartelleitung selbst die Konsumenten in der Lage gewesen seien, dem Kartell zuzustimmen. Der Zentraldirektor der Perlmooser Aktiengesellschaft sprach zum Schluss namens sämtlicher Sachverständigen unter lebhafter Zustimmung derselben dem Vorsitzenden den aufrichtigsten Dank aus und konstatierte mit Genugtuung, dass es dem Zementkartell gelungen sei, in dem schwierigsten Gebiete der wirtschaftlichen Interessen die Richtschnur zu finden, welche Produzenten und Konsumenten gleiches Recht zu teil werden lässt.

Am 4. Juli folgte die Untersuchung der übrigen Kartelle der Bauindustrie.

An Kartellen größerer Gebietsausdehnung bestehen innerhalb der Baumaterialienerzeugung, abgesehen von Eisen und Zement, solche in harten Fußböden, Tafelglas, Steinzeug und anderen Bautenwaren. Erzeugerkartelle, vorwiegend lokalen Charakters, sind die zahlreich bestehenden Kalk- und Ziegelkartelle. Für Wien und Umgebung kommt auch eine Vereinbarung zwischen den Gipsdielen- und Skagliolplattenerzeugern in Betracht, ferner von Vereinigungen der Baumaterialienhändler neben jenen der Baueisen- und Zementhändler eine lose Konvention der Tonwarengrosshändler in Wien.

Organisation der Fussbodenfabriken.

Im Jahre 1908 wurde eine Vereinbarung zwischen neun österreichischen und ungarischen Fabriken abgeschlossen und eine Kartellorganisation in Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter der Firma „Fussbodenfabrikengesellschaft m. b. H.“ geschaffen. Diese besorgt den Zentralver-

kauf und hat den Kundenkreis der beigetretenen Firmen übernommen. Ausserhalb des Verbandes stehen nach Mitteilung der Gesellschaft gegen vierzig kleine und größere Betriebe, die sich mit der Erzeugung von Brettelböden befassen. Die Gesellschaft sei somit kein ausschlaggebender Faktor bei der Preisbildung.

Tafelglas.

Nach mehrfachen früheren Versuchen kam im Jahre 1906 die von fünf böhmischen Fabriken gegründete, von der Böhmischen Unionbank kontrollierte Handelsgesellschaft vereinigter Tafelglasfabriken m. b. H. zustande, die das Tafelglas von den Gesellschaften und auch von fremden Hütten auf feste Rechnung kauft und auch mit den in ähnlicher Weise organisierten ungarischen Fabriken Vereinbarungen getroffen hat. Im Jahre 1910 aufgelöst, wurde das österreichische Kartell 1911 erneuert und umfasst neun Firmen. Ausserhalb des Verbandes blieben fünf Fabriken. Der Tafelglaspreis stellte sich per Quadratmeter 1908 und 1909 auf K. 1.08, 1910 auf K. 1.45 bis K. 1.85, 1911 auf K. 1.85.

Steinzeug und verschiedene Bautenwaren.

Nach aussen ist das Kartell der österreichischen Tonplatten- und Steinzeugfabriken durch die Tonwarenabteilung der Niederösterr. Eskomptegesellschaft in Wien und die Tonwarenabteilung der Filiale der Kreditanstalt in Prag vertreten. Die kartellierten Artikel sind: Steinzeugwaren, insbesondere Röhren aus Steinzeug, Pfeilerklinker, Tonplatten für Fussbodenbelag und Wandplatten (Fliesen). Das Kartell erstreckt sich auf die einverständliche Festsetzung des Absatzquantums, der Verkaufspreise und der Konditionen, auf den gemeinschaftlichen Verkauf der kartellierten Artikel und eventuell auf einen gemeinsamen Einkauf der Rohprodukte.

Kalk.

Die Kalkkartelle sind vorwiegend Preis- und Kontingentierungsübereinkommen mit zentralisiertem Verkauf. Es bestehen auch Verbände zwischen den Kalkwerksbesitzern verschiedener Kronländer. In Aussig besteht eine Zentralverkaufsvereinigung der nordböhmischen Kalkproduzenten, der 30 Werke in den Bezirken von Bilin, Dux, Leitmeritz, Lobositz und Teplitz angehören, ferner in Hohenelbe die Vereinigung der nordostböhmischen Kalkwerke mit Beteiligung von zehn Betrieben, ferner besteht ein Kartell mittel- und südböhmischer Kalkbrennereien, ein mährisch-schlesisches Weisskalkkartell sowie Organisationen in Brünn, Graz (Steiermärkische Baumaterialiengesellschaft m. b. H.), weiter in Salzburg, Klagenfurt und in der Bukowina.

Ziegel.

Die Ziegelkartelle haben sich nach Angabe der beteiligten Kreise die Aufgabe gestellt, die Produktion mit der stark schwankenden Nachfrage in Einklang zu bringen, ruinöse Konkurrenzierung in Preis und Lieferungsbedingungen hintanzuhalten, Frachtersparnisse durch eine Zentralisierung des Verkaufes zu erzielen, die zugleich die Kontrolle über die Einhaltung der Vereinbarung ermöglicht, endlich auch eine Gesundung der im Baugewerbe besonders schlechten Zahlungs- und Kreditverhältnisse herbeizuführen.

Nach Mitteilungen der Wienerberger Ziegelfabriksgesellschaft stehen in Wien derzeit lediglich die drei grossen Aktiengesellschaften der Ziegelbranche (Wienerberger Ziegelfabriks- und Baugesellschaft, Union-Baumaterialiengesellschaft und Aktiengesellschaft der Wiener Ziegelwerke) im Vertragsverhältnisse.

Dieses Vertragsverhältnis lasse sich in Kürze dahin charakterisieren, dass die Union-Baumaterialiengesellschaft und die Aktiengesellschaft der Wiener Ziegelwerke mit gleichlautenden Verträgen der Wienerberger Ziegelfabriks- und Baugesellschaft den ausschliesslichen kommissionsweisen Verkauf der gesamten Erzeugung ihrer Ziegelwerke in und nächst Wien an gewöhnlichen Mauer-, Gewölb- und Pflasterziegeln, an Popfsteinen, Loch- und Facettziegeln, einfach geschlemmten Ziegeln, nachgepressten Pfeilerziegeln, vollen und gelochten Gesimsziegeln und Bruchziegeln für ihre Rech-

nung übertragen haben, und die Wienerberger Ziegelfabriksgesellschaft den kommissionsweisen Verkauf dieser Fabrikate unter eigener Firma und ohne Haftung für die Zahlung oder anderweitige Erfüllung der den Käufern obliegenden Verpflichtungen übernommen hat. Der Vertrag ist bis Ende 1915 geschlossen. Das Geltungsgebiet des Vertrages sei zwar an sich unbeschränkt, komme jedoch, da die gewöhnlichen Ziegelfabrikate höhere Frachtkosten nicht vertragen, nur Wien und dessen nächste Umgebung in Betracht.

Ueber die Verhandlungen ist zu berichten, dass Vorsitzender Sektionschef Dr. Müller in der Begrüssung ausführte, die Erscheinungsformen, die den Gegenstand der Erörterung bilden, seien ganz eigens geartet, 1. in der Hinsicht, als die Kartelle und kartellähnlichen Einrichtungen, die den Gegenstand der Beratung bilden, nicht das ganze zollgeschützte Wirtschaftsgebiet umfassen, sondern mehr oder weniger lokal eingeschränkt sind und zweitens deshalb, weil sich diese Formen nicht auf Grund von Kartellverträgen betätigen, sondern vielmehr in vom Gesetzgeber für die wirtschaftlichen Assoziationen bereits geschaffenen Formen.

Der Vorsitzende stellt zunächst den Artikel harte Fußböden zur Diskussion. In diesem Artikel besteht seit 1908 eine Vereinbarung zwischen neun österreichischen und ungarischen Fabriken und eine Kartellorganisation unter der Firma Fussbodenfabriken Gesellschaft m. b. H., die den Zentralverkauf und die Legungsarbeiten besorgt und sich mit dem Einkaufe des Rohmaterials für die Fabriken befaßt. Das von jeder Firma zu liefernde Quantum ist kontingentiert. Außerhalb des Verbandes stehen 40 Betriebe, so daß man der Gesellschaft einen ausschlaggebenden Einfluß auf die Preisbildung nicht beilegen kann. Baumeister Dworak, Brünn, bemerkt, für die Baumeister habe dieses Kartell keine besondere Bedeutung, da die Parkettböden bloß 6% der Gesamtbaukosten ausmachen. Baudirektor Stern beziffert die Quote, die auf die Hartböden entfällt, mit 4%. Durch eine einzelne Ware könne eine Gefährdung der Bautätigkeit nicht herbeigeführt werden, wohl aber sei zu berücksichtigen, daß die kartellierten Artikel in der Baubranche 73½ Prozent, also beispielsweise bei einem Bau mit den Gesamtbaukosten von 260.000 Kr. 192.000 Kronen ausmacht. Stadtbaudirektor Dr. Kellner (Brünn) ist gleichfalls der Ansicht, daß eine Preissteigerung der Brettelböden keinen wesentlichen Einfluß auf die Verteuerung der Bauführung habe. Demgegenüber bemerkt Baudirektor Stern, daß sich jede Verteuerung, also auch die der Brettelböden, fühlbar mache. Der Baugewerbestand sei durch die Kartelle völlig beengt und müsse die Verteuerung auf den Mieter überwälzen. Auf die Frage des Kommissions - Mitgliedes Kommerzienrates Herzfelder bezüglich des Einflusses des Kartells auf die Qualität und die Stabilisierung der Preise, erwidert Baudirektor Stern, daß die Qualität sich nicht geändert habe, im allgemeinen aber biete der freie Wettbewerb eine bessere Qualitätsgarantie. Sekretär Reich (Tonwarenabteilung der Niederösterreichischen Eskomptegesellschaft) erblickt in der Wirkung des Kartells auf Gleichmäßigkeit und Stabilität der Preise sowie auf Hochhaltung der Qualität große Vorteile für die Bauführung. Baumeister Schmidt hingegen sieht gleichfalls im freien Wettbewerb eine bessere Qualitätsgarantie.

Es wird sodann der Artikel Tafelglas besprochen. Experte Walk, Reichsverband der Glasergenossenschaften Oesterreichs, führt aus, in diesem Artikel besteht ein sehr fest gefügtes Kartell, nämlich die Handelsgesellschaft vereinigter Tafelglasfabriken in Prag, dem neun Fabriken angehören. Zwei Fabriken stehen außerhalb des Verbandes, halten aber vertragsmäßig die Preise des Kartells. Der Bestand eines Zentralverkaufsbureaus garantiere die Stabilität der Preise. Experte Mühlig (Handelsgesellschaft der Vereinigten Tafelglasfabriken) erklärt sich mit den Ausführungen des Vorredners einverstanden, fügt jedoch hinzu, daß der Handel in der Provinz nicht nur nicht abnehme, sondern stets wachse. Experte Dr. Wassermann (S. Reich u. Komp.) motiviert die Preissteigerung mit der Steigerung der Löhne, der Rohprodukte, Frachten und Spesen, die insgesamt zirka 90% der Steigerung der Gesamtproduktionskosten involvieren. Die grossen Fabriken haben bei den derzeitigen Preisen nur einen bürgerlichen

Nutzen. Ihre Produktionsbedingungen gestalten sich besonders schwierig durch den großen Mangel an Nachwuchs in der Glasarbeiterschaft, deren Beruf allerdings außerordentlich schwierig ist, die aber doch sehr gut situiert sind. Glasbläser verdienen im Jahre zwischen 3500 bis 7000 Kronen. An der Debatte über diesen Gegenstand beteiligen sich noch die Experten Walk, Dr. Staub (Montan- und Industrialwerke vormals Starck) und Direktor Weiß (Erste böhmische Glasindustriegesellschaft), womit dieser Gegenstand erledigt ist. Den nächsten Verhandlungsgegenstand bilden S t e i n z e u g- und andere B a u t o n w a r e n.

Das Kartell ist nach außen durch die Tonwarenabteilung der Niederösterreichischen Eskomptegesellschaft und diejenige der Filiale der Kreditanstalt vertreten. Den Anlaß zur Gründung bildeten in erster Reihe die niedrigen Verkaufspreise, die ihren Grund in einer vollständigen Desorientierung des Marktes hatten. Ein anderer Anlaß war das Bestreben, die Konditionen zu regulieren und das Delkredere zu vermindern. Endlich machte die ausländische Konkurrenz den Zusammenschluß der Fabriken notwendig, sollte nicht die inländische Industrie Gefahr laufen, von der ausländischen verdrängt zu werden. Die Kartelleitung bezeichnet den Zollschutz der baukeramischen Erzeugnisse als einen ganz ungenügenden. Gegenwärtig bestehen in Oesterreich 17 kartellierte Betriebe, deren Produktion und Absatz kontingentiert ist. Seit Bestand des Kartells fand nicht durchwegs eine Preiserhöhung, sondern vielmehr eine Regulierung der Preise statt. Für einzelne Artikel wurden die Preise sogar herabgesetzt. Experte Reich bemerkt ergänzend, die österreichischen Fabriken seien nicht in der Lage, die Konkurrenz mit Deutschland aufzunehmen. Es sprachen weiter Baumeister Dvorak, Architekt Valihrach, Direktor Sommerschuh (Rakanitz), Ingenieur Negrelle und Direktor Zyka. Auf eine Anfrage des Kommerzienrates Herzfelder bemerkt Direktor Tykal (Eskomptegesellschaft), die dem Konsumenten eingeräumten Kredite seien mitunter so groß, daß sie geradezu der Beistellung eines Betriebskapitals gleichkommen. Direktor Zyka bemerkt bezüglich der Qualität, daß die importierte deutsche Ware, die zu Kampfpreisen angeboten werde, minderer Qualität sei, als das österreichische Fabrikat.

In der Nachmittagssitzung wird das Kalkkartell in Beratung gezogen. Seitens der Kartelleitung werden hierzu folgende Aeußerungen abgegeben: Ein durch Statuten umschriebenes Kartell besteht nicht, sondern bloß eine lose Vereinigung, deren hauptsächlichster Zweck die Schaffung einer möglichst gleichmäßigen Absatzmöglichkeit während der kurzen Bausaison ist. Ursache der Vereinigung war der jahrelange ruinöse Konkurrenzkampf und das Bestreben, den vereinigten Werken eine möglichst gleichmäßige Beschäftigung im Rahmen ihrer Produktionsfähigkeit zu gewährleisten. Da beim Kalkgeschäft, das für den Lokalbedarf nicht eingerichtet ist, die Eisenbahnfrachten eine überragend wichtige Rolle spielen, ist es eine der Hauptaufgaben des Kartells, die einlangenden Aufträge nach der geographischen Lage der Werke zu verteilen. Die Absatzmöglichkeit im lokalen Verkehr ist eine so geringe, daß etwa 40% der Gesamterzeugung nach dem Auslande verfrachtet werden müssen, wo absolut freie Konkurrenz herrscht und jede Preisvereinbarung ausgeschlossen ist. Da das Kalkgeschäft ein reines Saisongeschäft ist und die Konjunktur die Möglichkeit des Absatzes der gesamten Erzeugung ausschließen kann, bestehen Vereinbarungen, welche die gleichmäßig verteilte Einschränkung der Produktion gewährleisten. Seit dem Bestande der neuen Staatsbahntarife sind die Verkaufspreise stetig zurückgegangen und gegenwärtig auf einem Stande angelangt, der kaum noch den bescheidensten Verdienst abwirft. In den letzten zehn Jahren ist eine wesentliche Erhöhung des Preises nicht eingetreten, soweit sie nicht durch die gesteigerten Gestehungskosten begründet gewesen wäre.

Es sprachen hierzu die Experten von Oberleithner, Experte Paul, Experte Fürth. Baumeister Dvorak und Stummer bemerken, daß seitens der Konsumenten eine Beschwerde gegenüber dem Kalkkartell nicht vorliege. Nachdem noch Experte Sturm (Hohenelbe) ergänzende Details bezüglich verschiedener Frachtenrelationen des Zentralverkaufsbureaus gegeben hatte, resumiert der Vorsitzende, daß die Vertreter der Kalkindustrie bezüglich der Preisbildung auf

dem Standpunkte stehen, daß die Preiserhöhung seitens des Kartells nichts anderes war, als eine rationelle Sanierung eines Preises, der durch ruinöse Konkurrenz einen ungesunden Tiefstand erreicht hatte.

Es werden sodann die Verhältnisse des Ziegelkartells in Verhandlung gezogen.

Aus den Aeußerungen der Kartelleitung geht hervor, daß sich die Ziegelkartelle die Aufgabe gestellt haben, die Produktion mit der stark schwankenden Nachfrage in Einklang zu bringen, ruinöse Konkurrenzierung in Preis und Lieferungsbedingungen hintanzuhalten, und eine Sanierung der Zahlungs- und Kreditverhältnisse herbeizuführen.

Seitens der Wienerberger Ziegelfabriks- und Baugesellschaft wurde eine ausführliche, den vorgelegten Fragebogen punktweise beantwortende Denkschrift verfaßt und den Materialien beigelegt.

Es sprachen dazu Experte Direktor Dr. Goldfeld-Gutheil, Kommissionsmitglied Dr. Karpeles, Experte Sedlak (Union der Ziegelarbeiterschaft) und Dr. Goldfeld.

Baudirektor Stern unterzieht die Ausführungen des Ziegelkartells punktweise einer eingehenden Kritik und bemerkt, von einer Stabilisierung der Preise sei gerade in der letzten Zeit nichts zu bemerken. Wenn die Preiserhöhung mit der Ziegelnot entschuldigt werde, so müsse der Experte darauf verweisen, daß gerade die künstliche Beeinflussung der Produktion die Ziegelnot hervorgerufen habe. Redner stellt nach Angabe von Fachleuten die Gestehungskosten für ein projektiertes Unternehmen auf, die er mit 25.40 Kronen errechnet, was gegenüber dem Verkaufspreise von 41.29 ab Werk eine derartige Spannung bedeute, welche die bestehenden Preise als nicht ganz gerechtfertigt erscheinen lasse. Alle von der Kartellierung als Vorteile des Kartells hingestellten Momente hinsichtlich der Absatz- und Preispolitik könnten nicht auf Rechnung des Kartells gestellt werden, sondern kämen viel eher im freien Wettbewerb zum Ausdrucke. Der Experte kritisiert die Qualität und die Zahlungsbedingungen und verweist darauf, daß die Kartellierung Neugründungen von großen maßgebenden Werken nicht zulasse, was einer Monopolisierung des Lehmbodens gleichkomme. Die Bauindustriellen seien schwerer betroffen als jede andere Industrie, da zirka 73% der Baukosten durch kartellierte Materialien gebunden sei, der Rest biete dem Verdienst des Baugewerbes keinen genügenden Spielraum. Die Bauindustriellen würden durch die Einkreisung seitens der Kartelle zu Akkordanten herabgedrückt. Da sie selbst nicht kartellfähig seien, stehen sie den Kartellen feindlich gegenüber. Die seitens der Regierung angedeuteten Maßnahmen zur Regelung des Kartellwesens könnten nicht zu dem gewünschten Ziele führen. Dem Baugewerbe tue vielmehr eine wirtschaftlich gesetzliche Organisierung not, wobei die Regierung werktätig eingreifen sollte. Ein anderes Mittel zur Preisregulierung erblicke der Experte in der Munizipalisierung der bestehenden Ziegelwerke.

Sektionschef Dr. Müller bemerkt gegenüber der Angabe des Vorredners, daß das Kartell in Zeiten steigenden Bedarfes künstlich eine Produktionsreduktion vornehme, um Notpreise zu erzielen, sei merkwürdig, daß parallel mit der Tätigkeit des Kartells ein stetiger Aufschwung und nicht eine Drosselung der Bautätigkeit wahrzunehmen sei. Es sei auch fraglich, ob die vom Vorredner angeführte Tatsache, daß das Kartell eine Art ungebührliche Bodenpolitik treibe, indem es die beschränkten Lehmgründe aufkaufe, auf das Konto des Kartells zu stellen sei, oder ob das nicht vielmehr jeder kaufmännische Betrieb machen könne, der mit beschränktem Material arbeite.

Baudirektor Stern erklärt, er habe nicht gesagt, daß die Produktionsreduktion aus spekulativen Gründen vorgenommen werde, sondern daß das Kartell eine wirtschaftliche Prognose auf die Baukonjunktur stelle, nach der sie die Produktion regle.

Kommerzienrat Herzfelder findet es befremdlich, daß über die Gestehungskosten keine nähere Auskunft gegeben werde, wo doch die Gewinne und Dividenden in der Oeffentlichkeit genügend bekannt seien, und eine solche Weigerung leicht zu falschen Schlüssen Anlaß geben könnte.

Es sprachen weiter Dr. Goldfeld, Arbeitervertreter Sedlak, Direktor Lob, Experte Stern, Experte, Zyka, Experte Dworak, Experte Pulkrabek und Dr. Karpeles. Nach den Dankesworten des Vorsitzenden Sektions-

chef Dr. Müller wird die Verhandlung geschlossen.

Es folgte schließlich am 8. Juli die Enquête über die Rübenrayonierung.

Sektionschef Dr. Brosche bemerkte, anläßlich der Zuckerkartellenquête habe der Handelsminister die Frage der Rayonierung zurückgestellt, um sie zum Gegenstand einer besonderen Verhandlung zu machen. Das Handelsministerium hat die Äußerungen der in Betracht kommenden Korporationen eingeholt und als Material den Experten zur Verfügung gestellt.

Zunächst wird die Äußerung der Genossenschaft der österreichischen Zuckerfabriken m. b. H., Zweigniederlassung in Prag, in Verhandlung gezogen. Experte Kreißl befaßt sich eingehend mit dieser Äußerung und bezeichnet namentlich die in der Äußerung angegebene Art der Sicherstellung der Rübenmenge als den tatsächlichen Verhältnissen nicht entsprechend. — Abgeordneter Wüst bespricht Inhalt und Zweck der Agentieverträge und wendet sich namentlich gegen die dem Rübenlieferanten auferlegte Verpflichtung, nur einer bestimmten Fabrik zu liefern, wodurch der freie Wettbewerb ausgeschlossen sei. Die Rübenrayonierung bezwecke außerdem einen Preisdruck. Redner führt konkrete Fälle aus dem Bereiche der Agentie Brüx dafür an, wie schädigend die Rübenrayonierung sei. Eine Gesundung der Verhältnisse werde erst dann eintreten, wenn alle Landwirte sich im Rahmen von Rübenverwertungs - Genossenschaften verbinden und nötigenfalls auch zur Erbauung von Fabriken schreiten. — Experte Dr. Heidler polemisiert gegen die Ausführungen der beiden Vorredner und weist den Vorwurf zurück, als ob die Zuckerfabriken auf einen ganz bestimmten engen Kreis von Lieferanten angewiesen und es liege in ihrem eigenen Interesse, ihre Lieferanten zu befriedigen. Tatsächlich hätten sich die Rübenpreise in den letzten Jahren gehoben. Redner begrüße mit Freude den vom Abgeordneten Wüst geäußerten Standpunkt, daß die kleinen Fabriken aufrecht erhalten werden müßten. Bisher hätten die Rübenproduzenten den gegenteiligen Standpunkt vertreten. — Experte Dr. Weden verweist auf die Verbandsverträge der Zuckerfabriks-Genossenschaft, in welchen von der Sicherung des Rübenbesitzstandes die Rede ist, und fragt, in welcher Weise dieser Besitzstand festgestellt sei und wie er garantiert werde. — Experte Direktor Engst befaßt sich mit den Ausführungen der Experten Kreißl, Wüst und Weden und beleuchtet insbesondere die Verhältnisse in der Brüxer Agentie, wobei er die vom Abgeordneten Wüst aufgestellten Behauptungen zu widerlegen sucht. Der Experte gibt eine ziffernmäßige Darstellung, wie seit den letzten drei Dezennien die Zuckerfabrikanten die Rübenproduzenten am Zuckerpreis partizipieren ließen. Danach partizipierten in der Kampagne 1906/07 bis 1910/11 die Produzenten durchschnittlich mit 48,5% am Zuckerpreis, wiewohl während dieser Zeit für die Industriellen die Betriebskosten sich um ein bedeutendes erhöht haben.

Kommissionsmitglied Dr. Frieß fragt mit Beziehung auf die Ausführungen des Abgeordneten Wüst, wie man es sich vorstellen könne, daß einerseits der Bestand kleiner unökonomischer Fabriken ohne Vereinbarung dieser Nachbarfabriken gesichert und wie anderseits der Rübenpreis entsprechend hoch gehalten werden könne, wenn nicht besser eingerichtete Fabriken, die eine geringere Regie haben, sondern schlecht eingerichtete Fabriken, die mit großer Regie arbeiten, die Rübe verarbeiten sollen.

Experte Kreißl bezeichnet die Rübenrayonierung als einen Krebsschaden für die Landwirtschaft und bemerkt, die Landwirte werden sich mit aller Kraft gegen die Rayonierung wehren.

Experte Dr. Kolarschik: Die Rübenrayonierung sichert nicht bloß ein entsprechendes Rüben-Quantum für die Zuckerfabriken, sondern deren Besitzstand ein Plus. Die Rayonierung versetzt die Zuckerfabriken in den Stand der beati possidentes.

Abgeordneter Wüst erklärt, die rübenbauende Bevölkerung sei bis heute noch nicht auf ihre Rechnung gekommen. Seit Jahren kämpfen die Landwirte um das Zugeständnis, die Rübe nach dem Zuckergehalte abzuschließen, während die Fabriken dieses Verlangen als umständlich bezeichnen, obwohl in Deutschland ein derartiger Versuch bereits gemacht wird.

Kommissionsmitglied Ritter v. Hohenblum führt aus, er glaube im Namen der österreichischen Rübenproduzenten sprechen zu können, da er als Leiter der agrarischen Zentralstelle den ursprünglichen Kampf gegen die Rübenrayonierung geführt habe. Er erblicke in der Rayonierung eine wesentliche Schädigung des österreichischen Rübenbaues, denn sie beschränke die Freizügigkeit der Ware, und bringe die Person des Landwirtes in Abhängigkeit von den Zuckerfabriken, welches Moment in sozialer Hinsicht wichtiger sei, als die Beschränkung der Freizügigkeit der Ware. Gegenüber der Behauptung, daß die Rayonierung eine Ersparung an Frachten bedeute, verweise Redner darauf, daß sein seinerzeit im Staatseisenbahnrate auf Ermäßigung der Rübentarife gestellter Antrag gerade von den Zuckerfabrikanten zu Falle gebracht worden sei, offenbar deshalb, weil eine Ermässigung der Rübentarife dem Produzenten die Möglichkeit bieten würde, seine Rübe auch an entfern gelegene Fabriken zu liefern.

Zum Schluß stellt Redner an die Zucker-Industriellen sowie an die Rübenproduzenten die Frage, ob und in welcher Weise das gegenseitige Verhältnis seit der parlamentarischen Beratung des Rübenrayonierungsgesetzes günstiger gestaltet habe und ob der Widerstand gegen die Rübenrayonierung sich verstärkt oder abgeschwächt habe.

Experte Bloch führt aus, wenn der Vorredner gesagt habe, es gäbe auf der Welt keine Ware, bei der ein Zwang existiere, sie an einem bestimmten Abnehmer zu verkaufen, außer der Rübe, so antworte er darauf, es gäbe auf der Welt keine Ware, bei der die Frachtspesen für die Ware selbst und für den zurückzuliefernden Abfall im Verhältnis zum Werte der Ware eine so große Rolle spielen würden, wie bei der Rübe. Wenn im Eisenbahnrate wirklich ein Zuckerindustrieller gegen die Rübentarifermäßigung gestimmt haben sollte, so habe er es auf seine eigene Verantwortung getan. Redner verweist auf die Nachteile des freien Wettbewerbes in der Rübenlieferung, und bemerkt, daß die Freizügigkeit durch das Kartell nicht eingeschränkt werde. Die Zuckerfabrikanten seien Landwirte geworden, weil sie ihre Rechnung beim Selbstanbau gefunden hätten. Sie erzeugen sich heute die Rübe billiger, als sie sie kaufen. Übelwollen gegenüber den Rübenproduzenten liege den Fabrikanten vollständig fern, im Gegenteil, sie wollen alles tun, um mit den Landwirten im besten Einvernehmen zu leben, auf die sie ja vollkommen angewiesen seien. — Experte Dr. Heidler konstatierte mit großer Genugtuung, daß sich das Verhältnis zwischen Produzenten und Fabrikanten wesentlich gebessert habe und wenigstens in Nordwestböhmen gegenwärtig das beste Einvernehmen bestehe. — Experte Dr. Weden bemerkt, wenn die Zuckerindustriellen für den Fortbestand der Rayonierung nichts anderes ins Treffen zu führen hätten, als die Frachtersparnis, so könnte leicht eine Einigung mit den Landwirten gefunden werden. Das Wesentliche der Rayonierung liege aber nicht darin, sondern in den „wesentlichen Bestimmungen der Verbandsverträge der Zuckerfabriksgenossenschaft“. Ohne Mitwirkung derjenigen, über die verfügt werde, erfolge seitens der Zuckerfabriken eine Sicherstellung des Rübenbesitzstandes und eine Garantierung desselben. Die Landwirte stehen, ungeachtet der mit den Zuckerindustriellen in Nordwestböhmen abgeschlossenen Lieferungsverträge, nach wie vor auf dem Standpunkt, daß die Rübenrayonierung unhaltbar sei und daß die Verhältnisse, wenn die Fabrikanten darauf verzichten und sich auf den Boden der Gleichberechtigung beider Vertragsteile stellen, sich besser gestalten werden. — Abgeordneter Hnideck bezeichnet die Rübenrayonierung aus moralischen sowie materiellen Gründen als verwerflich.

Experte Radnitz bemerkt in Beantwortung der Frage des Ritters v. Hohenblum, die gegenwärtig in Nordwestböhmen in Geltung stehenden Verträge bringen viel eher die Fabrikanten in Abhängigkeit vom Rübenbauer als umgekehrt. Nachdem noch der Experte Mandelik und Ritter von Hohenblum gesprochen hatten, wurde die Debatte über die Verhältnisse in Böhmen abgeschlossen.

Es folgte sodann die Besprechung der Verhältnisse in Mähren.

Experte Sonntag führt aus, in Mähren bestehen neben rein kapitalistischen Zucker-

fabriken auch ein Dutzend landwirtschaftliche Fabriken, weshalb man dem ganzen Problem auch vom Standpunkte dieser Fabriken nähertreten müsse. Die mährischen Zuckerfabriken sind durch Verträge miteinander verbunden und in Gruppen eingeteilt. Der Experte vermißt eine pragmatische Aufzählung der Verträge, die ein Bild darüber geben würde, wie das Kartell entstanden sei, bespricht im einzelnen die Verträge seit 1897 und bemerkt sodann: Die Organisation der Rübenbauer, die ihren Ursprung dem Verhalten der Zuckerfabriken verdankte, wolle nichts anderes, als die ungünstigen Folgen des Kartells paralysieren. Die Rübenproduzenten wollen auf die parlamentarische Durchberatung nicht warten. Sie werden Mittel finden, um dem mächtigen Kartell entgegenzuwirken. Die Organisation der Rübenproduzenten sei keine Kampforganisation, sondern eine Fachorganisation. Sie wolle nichts anderes, als ein leidliches Zusammenleben mit den Zuckerindustriellen ermöglichen. Voraussetzung hierfür sei aber Abschaffung der Rayonierung und der Kontingentierung.

Kommissionsmitglied Dr. Frieß fragt, ob es der Experte für wünschenswert halten würde, daß wieder derartige Verhältnisse eintreten, wo die Fabriken maßlos gegeneinander kämpfen, einander gegenseitig die Rübe abjagen und den Rübenproduzenten Versprechungen machen, die zu halten sie später nicht in der Lage seien.

Experte Sonntag erwidert, wir wollen keinen Kampf um jeden Preis, wir wollen Wege finden, um mit den Zuckerindustriellen friedlich nebeneinander leben zu können, aber dazu bedarf es des Entgegenkommens der Fabriken. — Experte Dr. v. Seidl bemerkt, es sei unleugbar, daß zwischen den Industriellen und den Rübenproduzenten eine Annäherung stattgefunden habe. Bei den gegenwärtigen Rübenpreisen könne die Landwirtschaft nicht nur bestehen, sondern geradezu blühen. Zu den Ausführungen des Ritter von Hohenblum bemerkt Experte, er selbst habe im Eisenbahnrate gegen den Antrag Hohenblum gestimmt, weil er darauf abzielte, die Fracht auf das Barême der ungarischen Frachten herunterzusetzen. Dies würde zur Folge gehabt haben, daß die großen Fabriken den kleinen Fabriken die Rübe wegnehmen. Gegen den weiteren Antrag, daß die Frachten auf den Lokalbahnen denjenigen auf den großen Bahnen gleichgezählt werden, habe er sich deshalb gewendet, weil sich dann überhaupt niemand in Österreich mehr finden würde, der Lokalbahnen baue. — Ritter von Hohenblum erwidert, es sei doch unleugbar, daß eine Ermäßigung der Frachten sowohl im Interesse der Fabrikanten als der Landwirte gelegen sei.

Experte Dr. v. Proskowetz erklärt die Bereitwilligkeit der Zuckerfabriken, mit den Rübenproduzenten zu einer Einigung zu gelangen, und beschäftigt sich eingehend mit den Ausführungen des Experten Sonntag, dessen vorgebrachte Beschwerden er zu widerlegen sucht. Gerade weil in Mähren alle Vereinbarungen mit dem Produzenten in der freundschaftlichsten Weise zustande gekommen sind, wundere er sich, in den Ausführungen des Experten Sonntag einen gewissen Kampfeston gehört zu haben.

Experte Otto Primavesi spricht sich gleichfalls für ein gutes Einvernehmen zwischen beiden Teilen aus. — Reichsratsabgeordneter Luksch steht auf dem Standpunkte, daß die Rübenrayonierung der Landwirtschaft sehr abträglich sei und bemerkt, die Verhältnisse seien in einzelnen Gebieten wohl besser geworden, nicht aber im allgemeinen. — Experte Dr. Mikusch bemerkt, man könne von einer Auslieferung der Produzenten an die Industriellen nicht sprechen, denn wenn der Fabrikant den Produzenten nicht entsprechend Konvenienz bieten würde, würde der Rübenbauer die Produktion einschränken oder auflassen. Das Geschäft sei ein zweiseitiges und der Fabrikant ebenso auf den Produzenten angewiesen, wie dies umgekehrt der Fall sei. Die Verhältnisse in Mähren zeigen, daß es auch im Bestande der Rübenrayonierung möglich sei, mit dem Produzenten zu einem für beide Teile erträglichen Zustande zu gelangen.

Experte Bloch betont, die Zuckerindustrie könne ohne Rayonierung nicht bestehen, sie muß in irgend einer Form geeinigt sein, soll sie nicht durch gegenseitigen unlauteren Wettbewerb ihre Exportfähigkeit und damit

ihre Existenz verlieren. Der Vorsitzende stellt sodann die Organisation der Rübenbauer zur Diskussion.

Experte Dr. Weden gibt Zweck und Ziele der Nordwestböhmischen Rübenverwertungs - Genossenschaft bekannt, die alle Merkmale eines Kartells vermissen lasse. Diese Rübenbauorganisation schließe keine Produzenten von der Produktion aus und enthalte keinerlei Bestimmung, die das Angebot der Rübe einenge. Es bestehe keinerlei Regelung der Produktion zum Zwecke der Festsetzung des Preises, sowie keinerlei Bestimmungen, die den Absatz dadurch zu einem günstigeren zu gestalten suchen würde, daß irgendeine Fabrik vom Bezuge der Rübe ausgeschlossen würde. Weiter bestehe keine Organisation, die, um die Konkurrenz auszuschalten, irgendwelche Bindungen aufstelle. Die Organisation beinhalte nichts anderes, als die Zusammenfassung der einzelnen Rübenbauern zum Zwecke, um sie als gleichwertige Kompaziszenten in den Vertragsunterhandlungen mit den Zuckerfabriken hinzustellen.

Auf Befragen des Kommissionsmitgliedes Dr. Karpeles gibt der Experte das durch die Rübenverwertungsgenossenschaft gelieferte Quantum mit 8000 Metzen, also ungefähr 7% des ganzen Quantums der Brüxer Agentien an.

Dr. Karpeles fragt, ob die Rayonierung überhaupt noch eine Rolle spielen würde, wenn die Genossenschaft sich derart erweitern würde, daß sie 50 bis 100% der Rübe liefern könnte.

Dr. Weden erwidert, wenn dieser Fall eintreten würde, würde sich die Gegenseite derart organisieren müssen, daß sie erst recht auf der Rayonierung bestehen müßte. Die Fabrikanten würden allerdings die Machtstellung einer derartigen Organisation einsehen und mit den Produzenten verhandeln. Die Verhältnisse in Böhmen haben sich gebessert mit Rücksicht auf die Organisierung der Rübenproduzenten. Solange jedoch Rayonierung besteht, werden Industrielle und Produzenten nicht gleichwertige Vertragsfaktoren sein.

Dr. Karpeles fragt, ob nicht der Weg des weiteren Ausbaues der Organisation für die Landwirtschaft sicherer sei, als auf die parlamentarische Erledigung des Rayonierungsgesetzes zu warten.

Experte Dr. Weden bemerkt, die Organisation wäre überhaupt nicht zustande gekommen, und hätte keine Verträge abschliessen können, wenn nicht ein spezieller Fall der Disziplinarverletzung innerhalb des Kartells zum ersten Male die Möglichkeit geboten hätte, einen Vertrag auf Basis der Gleichwertigkeit beider Faktoren abzuschließen. Ferner sprechen noch zum Gegenstande die Experten Radnitz und Engst und Abgeordneter Wüst.

Ritter von Hohenblum verweist auf die Schwierigkeit der Organisierung der Bauernschaft. — Experte Dr. Heidler verliest einen Schluß-Brief, um daraus zu deduzieren, daß die Argumentation, die Organisation der Rübenproduzenten könne nicht als Kartell bezeichnet werden, da keine Pönalien statuiert seien und die Möglichkeit der Produktionsregelung nicht gegeben sei, nicht zutreffen. Die Organisation der Rübenbauern sei derjenigen der Zuckerfabriken ebenbürtig.

Experte Dr. Schwarz führt aus, die Organisation der Rübenproduzenten sei heute ein so mächtiger Faktor, daß jede Fabrik mit ihr rechnen müsse. Was die gesetzmäßige Regelung des Kartellwesens betreffe, so haben die Industriellen nichts dagegen, wenn es gelänge, ein Gesetz zu schaffen, da, ohne die Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Industrie gegenüber dem Auslande ungünstig zu beeinflussen, alle Zweige der Industrie und Produktion gleichmäßig zu behandeln geneigt wäre.

Experte Abgeordneter Luksch behauptet bezüglich der Organisation der Rübenproduzenten in Mähren, daß die Bezeichnung Kartell jeder Grundlage entbehre, denn diese Organisation habe die Rübe nicht einmal in der Hand, sondern beschränke sich darauf, den landwirtschaftlichen Vereinen die Direktiven zu geben, wie sie ihre Interessen am besten wahren könnten.

Experte Kapfinger bespricht die Verhältnisse vom Standpunkte Niederösterreichs und führt aus, der Rübenbau sei in Niederösterreich erst seit kurzem ein nennenswerter. Der Grund für die Organisation war, daß die kleinen Bauern immer geringere

Preise und weniger Bonifikationen erhielten, als die großen. Auch der allgemeine Wunsch der niederösterreichischen Rübenbauer sei die Aufhebung der Rayonierung. Experte Dr. Rolitschek führt aus, mit der Selbsthilfe werde die Landwirtschaft gegenüber der organisierten Industrie nicht auskommen. Es sei notwendig, das Rayonierungsverbot unter Strafsanktion zu stellen.

Nachdem noch Experte Sonntag und Dr. Frieß gesprochen hatten, bemerkte Sektionschef Dr. Brosche, aus dem Verlaufe der Enquête habe sich ergeben, daß sowohl seitens der Rübenproduzenten einem Einvernehmen zwischen beiden Teilen das Wort geredet wurde. Er appelliere an beide Interessentengruppen, im Interesse der Landwirtschaft wie auch der Zuckerindustrie an der Herstellung eines Einverständnisses mitzuarbeiten.

(Anm. der Red. der K.-R. Vergl. über die Frage der Rübenrayonierung K.-R. III. Jahrg. 1905, S. 164, 225 und 296.)

Über die Beendigung der Enquête schreibt die N. Fr. Presse:

Die Protokolle dieser Branchenenquêten, welche eine Klarlegung der tatsächlichen Verhältnisse der betreffenden Industrien, soweit sie von den Kartellen berührt werden, bezweckten, werden nunmehr in Druck gelegt. (Anm. der Red. der K.-R. Heft I Zuckerindustrie und II Spiritusindustrie sind bereits erschienen.) Damit ist nun der erste Teil jener Erhebungen beendet, welche eingeleitet wurden, um entsprechendes Material für eine eventuelle gesetzliche Regelung der gesamten Kartellfrage zu finden.

Das Handelsministerium wird voraussichtlich im Herbste einen neuen Fragebogen ausarbeiten, welcher zugleich mit dem gesammelten Material über die bereits durchgeführten Enquêten den wirtschaftlichen Korporationen zugehen soll. Dieser Fragebogen dürfte derart aufgestellt sein, daß aus seiner Beantwortung die Regierung entnehmen kann, welche logischen Schlüsse die befragten Körperschaften aus den ihnen vorgelegten Erhebungen ziehen und welche Vorschläge sie zur Regelung der Kartellfrage selbst machen.

Zur Kritik des Ergebnisses der Enquête schreibt „Warrens Wochenschrift“ Wien vom 14. Juli:

Die mit so großem Apparat in Szene gesetzte österreichische Kartellenquête wurde letzte Woche abgeschlossen und hat dasjenige Resultat ergeben, das jeder Vernünftige im voraus wußte, nämlich weder Neues noch Gutes oder positiv schlechtes. Namentlich die sensationellen Enthüllungen über die schamlose Ausbeutung der Konsumenten durch die Kartelle, die eigennützige Drosselung der Produktion und zielbewußte Ausschaltung der Konkurrenz, welche Agrarier und Sozialdemokraten so laut ankündigten, sind ausgeblieben. Die wütenden Bekämpfer der Kartelle, welche gleichzeitig theoretische Gegner des Kapitals und der Industrie sind, hatten in der Enquête sogar durch das weitreichende Entgegenkommen der Kartellvertreter einen leichten Stand, denn jede, selbst verfängliche Frage wurde mit großer Offenheit beantwortet und für alle Behauptungen wurden bereitwillig Beweise angeboten. Das wird natürlich nicht verhindern, daß Agrarier und Sozialdemokraten, namentlich aber die ersteren, auch weiter gegen die Kartelle donnern und sie als Krebsschaden unserer Volkswirtschaft stigmatisieren, denn sie können dieses wirksame Agitationsmittel nicht entbehren. Hat doch der famose Reichsritter v. Hohenblum, obgleich ihm während der Eisenkartellenquête die stichhaltigen Argumente vollständig fehlten, am Schlusse derselben, den weiteren unentwegten, schärfsten Kampf der Agrarier gegen die Kartelle angekündigt. Es verdient übrigens besonders angemerkt zu werden, daß Herr v. Hohenblum und die sonstigen prominenten Vertreter des Agrariertums gerade bei der Kunstdüngerkartellenquête fehlten, welche ihre Interessen am nächsten berührt und bei welcher sie die beste Gelegenheit gehabt hätten, den Nachweis zu erbringen, daß die landwirtschaftlichen Konsumenten durch die kartellierte Kunstdüngerindustrie schamlos ausgebeutet werden. Sie scheuten eben die „sensationelle“ Enthüllung, daß sich ihr Kunstdüngerbezug lediglich durch die entgegenkommende Haltung der organisierten österreichischen Erzeuger, bedeutend billiger stellt als dies von Deutschland aus möglich wäre,

trotzdem die heimische Industrie, aus Rücksicht auf die Landwirtschaft, keinen ausreichenden Zollschutz genießt. Kali allerdings, welches nicht kartelliert ist, müssen sie recht teuer bezahlen, denn er bildet einen deutschen Monopolartikel. Im allgemeinen hat sich in allen Branchen der Kartellvereinigungen herausgestellt, daß dieselben an der herrschenden Teuerung nur geringen Anteil haben, weil sie bestenfalls nicht mehr tun als den den einzelnen Industriezweigen durch die geltende Handelspolitik gewährten Zollschutz auszunützen. Abgeordneter Dr. Kolischer, selbst ein eifriger und sachverständiger Teilnehmer der Kartellenquête, hat denn auch in einer der Schlußsitzungen des Abgeordnetenhauses das Bekenntnis abgelegt, daß nicht die Kartellorganisation, sondern die Schutzzollpolitik die Ursache der Preishöhe ist und daß man es der Industrie durch Änderung derselben ermöglichen müsse, den Überschuß ihrer Produktion im Wege des Exportes abzusetzen. Bis wir aber dahin gelangen, wird bestenfalls noch lange Zeit vergehen und es ist sehr fraglich, ob bei Erneuerung der Handelsverträge im Jahre 1917 der agrarische und hochschutzzöllnerische Geist, welcher unsere ganze Wirtschaftspolitik beherrscht, so weit abgeschwächt sein wird, um liberalen Grundsätzen zum Durchbruch zu verhelfen.

Die Ergebnisse der Kartellenquête, wenn von solchen im positiven Sinne überhaupt gesprochen werden kann, sind nur in der einen Richtung klar, daß das Kartellwesen in Österreich in absehbarer Zukunft, weder eine grundlegende Änderung, noch eine Einschränkung erfahren wird. Die Kartellierung ist noch für eine große Anzahl von Industrien die notwendige Vorbedingung ihrer Prosperität und Entwicklung, somit auch eine wirtschaftliche Notwendigkeit, denn niemand, außer verbohrten Gegnern, kann wünschen, daß die industrielle Entwicklung durch das Lahmlegen der Selbsthilfe noch weiter erschwert werde. Die Kartellierung aber ist nichts weiter als die industrielle Selbsthilfe, die bei den ungeheuren Lasten, die der Industrie in Österreich aufgebürdet sind, zur Lebensfrage geworden ist. Die österreichische Industrie arbeitet unter Bedingungen, welche sie der ausländischen gegenüber konkurrenzunfähig macht, nicht nur im Export auf ihren natürlichen Absatzgebieten, sondern auch am inländischen Markte, soweit am letzteren nicht Zollschutz und als Ergänzung desselben die Kartellorganisation ausgleichend wirkt. Dies ist selbst bei jenen Industriezweigen, welche, wie die Eisenindustrie besondere Rentabilität zeigen, der Fall und die Behauptung ist gewiß nicht übertrieben, daß ohne Kartell ein rapider Rückgang der industriellen Entwicklung eintreten müßte. Der ganze Enquêterummel wurde ja nur inszeniert, weil es der Eisenindustrie gar so gut geht und die reichen Dividenden der Prager Eisenindustrie und der Alpinen Montangesellschaft, hauptsächlich aber der Gewinn, welcher an den Aktien derselben gemacht wurde, so viele Leute nicht schlafen läßt. Es hat sich wohl gezeigt, daß diese Prosperität neben der durch den Zollschutz gewährleisteten Beherrschung des inneren Marktes, hauptsächlich den technischen Fortschritten der Werke, der Konzentration des Betriebes und der tüchtigen kommerziellen Leitung zu danken ist, das wird aber natürlich die grundsätzlichen Gegner und die Neider des Erfolges nicht zum Schweigen bringen. Das gleiche Ergebnis der Enquête ist bezüglich der angefeindeten Zukkerindustrie, der Brauerei und der Baumaterialienproduktion zu konstatieren. Es hat sich bei den meisten kartellierten Industrien gezeigt, daß lediglich jene bürgerliche Verzinsung der investierten Riesenkapitalien erzielt wird, welche den gegenwärtigen Ertrag der Staatsrente nur unwesentlich übersteigt und bei dem mit dem Industriebetrieb verbundenen großen Risiko gewiß berechtigt ist. Es ergab sich ferner, daß die Arbeiter am allerwenigsten Grund haben, die industriellen Werke zu bekämpfen, denn sie gewährleisten ihnen nicht nur die ständige Beschäftigung, sondern auch eine Lohnhöhe, die vordem in Oesterreich ganz unbekannt war. Wurde doch bei der Tafelglasindustrie, allerdings als Ausnahmefall, nachgewiesen, daß es gewisse Spezialarbeiter gibt, die es auf ein Jahreseinkommen von 7000 K — beinahe soviel wie ein Sektionsrat — bringen — und daß dabei — empfindlicher Mangel an solchen Arbeitern herrscht.

Die Vertreter der kartellierten Industrien

waren bei der Enquête von vornherein in die Verteidigerstellung gedrängt und diesem Umstande ist es wohl zuzuschreiben, daß die berechtigten Forderungen, die sie an ein zu erbringendes Kartellgesetz zu stellen haben, von ihnen entweder gar nicht vorgebracht oder nur ganz nebensächlich erwähnt wurden. Die wichtigste dieser Forderungen, an welcher auch die Allgemeinheit ein nahes Interesse hat, betrifft die Rechtsgrundlagen der Kartellvereinigungen. Bisher fehlen dieselben gänzlich, denn die Kartellverträge sind sowohl Dritten als auch den Teilnehmern gegenüber rechtsungültig, daher nicht klagbar. Es ist dies ein unhaltbarer Zustand der Tatsache gegenüber, daß die Kartellorganisationen überhaupt als Wirtschaftsform geduldet werden, denn die logische Konsequenz dieser Rechtsauffassung müßte doch das absolute Verbot derselben sein. Um sich die mangelnde Rechtsgrundlage zu schaffen, haben viele Kartelle den Ausweg gewählt, sich in die Form von Gesellschaften mit beschränkter Haftung zu kleiden, was aber dem wirtschaftlichen Zwecke dieser letzteren widerspricht. Es ist bei der Enquête schon darauf hingewiesen worden, daß die weitere Aufrechterhaltung des rechtlosen Zustandes der Kartelle zur Vertrustung der wichtigsten Industrien nach amerikanischem Muster führen muß, was doch gewiß nicht erwünscht sein kann. Ausnahmslos haben sich die Vertreter sämtlicher Kartellorganisationen mit der eventuellen Einführung eines Registerzwanges einverstanden erklärt, auch gegen eine auf das allgemeine Ausmaß beschränkte Staatsaufsicht keine Einwendung erhoben, dagegen gegen die Kontrolle der Preispolitik und die Bucheinsicht, als mit dem kaufmännischen Betriebe unvereinbar, entschiedenen Protest eingelegt. Kommt es wirklich zu einem Kartellgesetz, was uns recht unwahrscheinlich dünkt, so wird es sich, um halbwegs nützlich zu sein, auf diese wenigen Punkte beschränken müssen. Diese Desiderien könnten aber viel leichter und rascher ihre Befriedigung im Rahmen der Novellisierung des bürgerlichen und des Handelsgesetzes finden. Was aber die Ingerenz des Staates auf das Kartellwesen betrifft, so wäre sie am sichersten durch die Schaffung einer verläßlichen Produktions- und Verbrauchsstatistik der wichtigsten Industrieerzeugnisse zu erreichen. Die Kartelle, welche wie gesagt, derzeit noch eine wirtschaftliche Notwendigkeit in Österreich sind, zeitigen nämlich nur dann für die Allgemeinheit nachteilige Auswüchse, wenn sie die Produktion im Interesse übermäßiger Preishöhe unter dem Ausmaß des Inlandsbedarfes und der möglichen Importe halten und dadurch die Nachfrage künstlich steigern. Eine verläßliche Statistik würde solche Manöver aufdecken und auf die Dauer unmöglich machen.

Das N. Wiener Tagbl. v. 13. Juli schreibt:

Mit dem Abschluss der Kartellenquête wirft sich die Frage auf, inwieweit sie über den allgemeinen Gesichtspunkt der Klärung der Meinungen hinaus ihrem speziellen Zweck, das ist die Vorbereitung eines Kartellgesetzes, praktisch dienlich war. Die Frage muß zweifellos bejaht werden. Die Enquête hat gewissermaßen die Grenzen abgesteckt, in denen sich ein Kartellgesetz, soll es nicht a priori zur Undurchführbarkeit verurteilt sein, bewegen wird müssen. In lückenloser Uebereinstimmung haben die Vertreter der Industriekartelle die Idee des öffentlichen Kartellregisters akzeptiert und sich der Auskunftspflicht den staatlichen Organen gegenüber, soweit die Geschäftsführung der Kartelle und nicht jene der Einzelbetriebe in Betracht kommt, unterworfen. Das ist de lege ferenda das positive Resultat.

Damit soll freilich nicht gesagt sein, daß sich ein Kartellgesetz auf die beiden von den Hauptbeteiligten selbst konzedierten Punkte unbedingt beschränken muß. Aber es handelt sich ja nicht bloß darum, daß irgendein Kartellgesetz zustande kommt, die Gesetzgebung muß vielmehr auch für seine praktische Wirksamkeit Sorge zu tragen imstande sein. Und über die beiden erwähnten Punkte hinaus wird sie — auch das hat die Kartellenquête dargetan — kaum in der Lage sein, für eine in wirtschaftlichen Konsequenzen sich äussernde Durchführung weitergehender Maßnahmen Sorge und Verantwortung zu tragen. Die ersten Schritte auf dem in Europa noch unbetretenem Boden der Kartellgesetzgebung können nicht anders als vorsichtig tastend ge-

schehen und für die ersten Versuche muß die französische Warnung gelten: „Mal étraint qui trop embrasse.“

In manchen Kreisen wird man vielleicht geneigt sein, ein Kartellgesetz, das nicht über die öffentliche Registrierung der Kartellverträge und die Auskunftspflicht der Kartelleitungen hinausgeht, für völlig wirkungslos gegenüber allfälligen Mißbräuchen von seiten der Kartelle zu halten. Aber dem ist nicht so, das hieße die Macht und Bedeutung der öffentlichen Meinung unterschätzen. Der frühere Justizminister Dr. Franz Klein hat im Zusammenhang mit den Kartellauswüchsen das Wort vom Mangel an sozialem Pflichtgefühl gebraucht. Diesem Mangel, der sich unbestreitbar stellenweise zu zeigen pflegt, abzuhelfen, scheint die Registrierung und Veröffentlichung der Kartellverträge, desgleichen die Auskunftspflicht der Kartelle den kompetenten Aufsichtsbehörden gegenüber durchaus geeignet zu sein. Freilich ist Uebergriffen und Mißbräuchen damit kein Riegel vorgeschoben, aber auch das weitestgehende Kartellgesetz mit staatlicher Aufsicht und Ingerenz wäre das nicht imstande, da die Kartelle ja nicht zur Oeffentlichkeit gezwungen werden können und mündliche Verabredungen seitens der Interessenten auch ohne Klagbarkeit — die die Kartellverträge bei uns auch gegenwärtig nicht besitzen — auf Treu und Glauben geschlossen und gehalten werden können.

Von einem Kartellgesetz ist demnach — vorerst wenigstens — nur eine erziehliche Wirkung zu erwarten. Die Bekämpfung der mit den Kartellen verknüpften Uebelstände jedoch wird mit andern Waffen, als sie ein Spezialgesetz zu leisten imstande wäre, unternommen werden müssen. Die Kartellenquête, deren es hierzu allerdings nicht bedurfte, hat neuerlich gezeigt, daß die übertriebene Schutzzollpolitik den Nährboden für hypertrophierende Kartellorganisationen abgibt.. Daß der handelspolitische Boden der einzige ist, von dem aus Mißbräuchen von Unternehmerorganisationen begegnet werden kann, braucht kaum erst eingehend nachgewiesen zu werden. Der gegenwärtige Wahlkampf in den Vereinigten Staaten zeigt deutlich den innigen Zusammenhang zwischen Trusten und Zollpolitik, und das an sonstigen Organisationen hinter keinem andern Lande zurückstehende England kennt überhaupt kein Kartellproblem: der Freihandel entzieht den Kartellen oder doch allen Kartellübergriffen den Boden, auf dem allein sie sich zu entwickeln vermögen.

Wenn es noch nötig war, so hat die Kartellenquête den unbestreitbaren Nachweis erbracht, daß unser Zolltarif in einschneidender Weise revisionsbedürftig ist. Es kann heute wohl schon als sicher gelten, daß man im Jahre 1917 mit einer bloßen Tarifnovelle oder den durch die neuen Verträge bedingten Tarifänderungen das Auslangen nicht finden wird. Und dies um so weniger, als es sich nicht nur um die Zollsätze, sondern auch um intregrierende Bestimmungen des Zollgesetzes handeln wird. Der Handelsminister hat sich bereits im Parlament, anläßlich der Teuerungsdebatte, dahin geäußert, daß die Regierung bei den künftigen Ausgleichsverhandlungen mit Ungarn bestrebt sein wird, sich das Recht zu wahren, allzu hohen inländischen Preisen einer Ware durch entsprechende Zollherabsetzung entgegentreten zu können. Aehnliche zollgesetzliche Bestimmungen finden sich in ausländischen Zollgesetzen, die das sogenannte „Dumping“, das ist den Export einer Ware zu niedrigeren als den Inlandspreisen, auf diese Weise zu bekämpfen suchen. Auf der andern Seite wird — worauf auch der jüngste Bericht des Teuerungsausschusses des Herrenhauses weist — für eine möglichst weitgehende Ausgestaltung, Erleichterung und Vereinfachung des Veredlungsverkehres Sorge zu tragen sein. Das Passivum unsrer Handelsbilanz wächst fortgesetzt und unsre Fabrikatenausfuhr sinkt anscheinend stetig. Ist dieser Exportrückgang derzeit in erster Linie wohl auf die günstige Lage des Inlandmarktes zurückzuführen, so liegt es doch im Interesse der Gesamtwirtschaft, daß alle Maßnahmen ergriffen werden, die den Export zu fördern geeignet erscheinen. Auf die Dauer ist es nicht angängig, daß die große Reihe der weiter verarbeitenden Industrien durch hohe Kartellpreise für Rohstoffe oder Halbfabrikate am Export verhindert werden. Sie müssen in die Lage versetzt werden,

sich gegebenenfalls vom Bezug inländischen Materials emanzipieren zu können, damit ihre Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt ungeschmälert bleibt.

Das Kartellgesetz, das vielleicht aus der Enquête resultieren wird, dürfte wahrscheinlich nicht ihr bedeutsamstes Ergebnis sein. Die weiterreichenden Schlußfolgerungen aus den Enquêteprotokollen wird unsre künftige Handelspolitik ziehen.

Ueber die aus der Enquête herauszuhebende handelspolitische Bedeutung der Kartelle schreibt die „Finanzielle Post"-Wien vom 13. Juli:

Hat die so temperamentvoll verlaufene Enquête über das Eisenkartell vielleicht nicht sonderlich zur Klärung widerstreitender Meinungen beigetragen, so hat sie doch einen Punkt in das hellste Licht gerückt, dem bei der bisherigen Diskussion verhältnismäßig geringere Aufmerksamkeit zuteil geworden ist, das ist die handelspolitische Bedeutung der Kartelle. Damit soll nicht auf das alte Axiom vom Nährboden angespielt werden, den der Schutzzoll industriellen Vereinbarungen bietet, sondern auf die Notwendigkeit einer Revision der geltenden handelspolitischen Theorie mit ihrem unvermeidlichen Rückschlag auf die handelspolitische Praxis, ein Punkt, der eben zur Zeit der Inangriffnahme der Vorarbeiten für die künftigen Handelsverträge sozusagen von aktuellster Bedeutung ist.

An einer rationellen Festsetzung der Schutzzölle hat es bisher allerorten gefehlt. Ihre Höhe wurde gewissermaßen von der empirischen Tradition diktiert, wobei das Interesse der Produzenten im Vereine mit dem fiskalischen mit den allgemeinen Handelsvertragsinteressen nach Möglichkeit ausgeglichen wurde. Der schwierigen Frage nach dem richtigen Zollsatze glaubte man um so eher aus dem Wege gehen zu können, als die handelspolitische Theorie die Einwirkung der Zölle auf das Preisniveau der Waren nicht allzu hoch einzuschätzen pflegte. Sie ging bislang davon aus, daß die Zölle zwar einigen Produzenten eine Zeitlang besondere Vorteile zuwenden, die jedoch nicht lange währen könnten, da der größere Profit in dem betreffenden Industriezweig bald zur Vermehrung der Fabriken und Steigerung der Produktion führen müsse, bis das wachsende Angebot eine entsprechende Herabsetzung des Warenpreises nach sich ziehe. In vergangenen Zeiten mag dies wohl richtig gewesen sein, es trifft aber nicht mehr zu, seitdem die Industriekartelle eine andauernde volle Ausnützung des Schutzzolles, unter Beschränkung auch der inländischen Konkurrenz, gestatten; denn das Kartell reguliert nicht bloß die Produktion der bestehenden Betriebe, es ist zumeist auch in der Lage, die Entstehung neuer hintanzuhalten oder vorhandene stillzulegen.

Die rationelle Zollpolitik kann unter den gegebenen Umständen eine sichere Grundlage nur in dem Grundsatze eines Ausgleiches zwischen in- und ausländischen Produktionskosten im Wege der Zölle finden. Den Produzenten soll der nötige Schutz gegen die ausländische Konkurrenz, den Konsumenten aber auch ein solcher gegen übermäßige Belastung gewährt werden, die außerdem in Anbetracht künstlicher Niedrighaltung des Verbrauches infolge allzu hoher Preise gewiß nicht im Interesse der Gesamtwirtschaft gelegen erscheint. Ein lehrreiches Beispiel in dieser Beziehung gibt der Bericht der amerikanischen Tarifkommission über die Baumwollzölle. Die Kommission führt den Nachweis, daß der amerikanische Zoll auf Baumwollgarne das Zwei- und Dreifache der Differenz zwischen den englischen und amerikanischen Produktionskosten beträgt, und sie berechnet ebenso, um wie viel bei den Zöllen auf Baumwollgewebe über das Ziel hinausgeschossen wurde. Wer immer der Präsident in den Vereinigten Staaten sein wird, die zollpolitischen Konsequenzen aus dieser Feststellung wird er unweigerlich zu ziehen haben.

Früher oder später wird auch die europäische Zollpolitik sich auf die Suche nach dem rationellen Zoll für jede einzelne Ware machen müssen. In einer einfachen mathematischen Formel, wie etwa Zoll = Inländische Produktionskosten Minus Ausländische Produktionskosten Plus Fracht, ist die Lösung des Problems freilich nicht zu finden. Innerhalb jeder Industrie schwan-

ken die Produktionskosten der Einzelbetriebe je nach ihrer Lage, den Transportkosten für Roh- und Hilfsstoffe sowie für das Fertigfabrikat, der Art der Betriebskraft und der Höhe der ortsüblichen Löhne. Die Feststellung der höchsten und niedrigsten Produktionskosten legt die Adoptierung des Maximal- und Minimaltarifes (nach dem Muster des französischen Doppeltarifes) nahe, wobei als interne Richtlinie die Rücksicht nicht auf die mathematischen Durchschnittsproduktionskosten, sondern auf jene maßgebend sein müßte, welche für den größten Teil der inländischen Produktion, beziehungsweise für die die größte Anzahl von Arbeitern beschäftigenden Betriebe gelten. Es kann der Volkswirtschaft nicht zugemutet werden, auf die Dauer unverhältnismäßig teuer produzierenden, also unwirtschaftlichen Betrieben hierfür Prämien in Form von Zöllen zu gewähren. Wo diese Grenze zu ziehen sein wird, würde sich aus den Vertragsverhandlungen ergeben: je größere Vorteile für die Gesamtheit zu erzielen wären, desto näher an die Grenze der maßgebenden Produktionskosten könnte der Zoll gerückt werden. Die Kartelle wären dann — unbeschwert von unwirtschaftlicher Produktion — in der Lage, die Kapazität der leistungsfähigen Betriebe voll auszunützen. Der infolge billigerer Preise zweifellos in den meisten Branchen sich steigernde Absatz würde der Industrie eine ausgiebige Entschädigung für den durch Zollherabsetzung etwa geschmälerten Profit bieten.

Wir stehen am Beginn der handelspolitischen Vorarbeiten zur Revision des Zolltarifs und zur Erneuerung der Handelsverträge. Auf der einen Seite fordert die unter der fortschreitenden Teuerung leidende Bevölkerung weitgehende Zollherabsetzungen, auf der andern verteidigen die Produzenten die Zölle, die sie vor der ausländischen Konkurrenz schützen. Der billige Ausgleich zwischen diesen Forderungen ist lediglich auf Grundlage der Produktionskosten zu finden. Das Ackerbauministerium ist bekanntlich mit gutem Beispiel vorangegangen. Durch zahlreiche landwirtschaftliche Buchstellen sollen die Gestehungskosten der landwirtschaftlichen Betriebe ermittelt werden, um danach die Höhe des notwendigen Zollschutzes zu bestimmen. Ein Gleiches wird für die wichtigsten Industriezweige geschehen müssen. Was uns fehlt, ist nicht bloß eine genaue Produktionsstatistik, sondern auch eine verläßliche Klassifizierung der einheimischen Produktion nach ihren Gestehungskosten im Verhältnisse zu den ausländischen Produktionskosten oder Marktpreisen. So schwierig und kostspielig die einschlägigen Erhebungen sich auch stellen mögen, in Anbetracht des zu erreichenden Zieles, im Hinblick auf die Notwendigkeit, unsre gesamte Handelspolitik auf einer sicheren Grundlage aufzubauen, sollte man vor der Lösung der Aufgabe nicht zurückschrecken.

Kohlenverkaufskartell für den Kleinhandel in Prag.

Das „Právo Lidu“ teilt die Bedingungen eines Kartells mit, welches zwischen dem Konsortium der Kohlengroßhändler und der Prager Kohlenverkaufsstelle Gesellschaft mit beschränkter Haftung dahin abgeschossen worden sei, daß die Großhändler sich verpflichten, die Bestellungen aller Kohlenhändler in Prag und im Prager Polizeirayon nur durch Vermittlung der Gesellschaft durchzuführen, wogegen sich die Gesellschaft verpflichtet, ihr direkt zugegangene oder auf sie übertragene Bestellungen auf Grund eines festgestellten Schlüssels dem Konsortium der Kohlengroßhändler zu übertragen. Der Kohlenverkauf für Privatkonsum, für Industrie- und Handelsunternehmungen, Schulen, Anstalten, Vereine, Aemter usw. ist zwar in diese Verpflichtung nicht einbezogen, aber das Konsortium verpflichtet sich, den Verkauf zu den von der Gesellschaft bestimmten Preisen durchzuführen. Die Einhaltung der Bedingungen ist durch Pönalen gesichert, die einer gerichtlichen Reduzierung nicht unterliegen. Wie das Blatt erfährt, wird in der Gesellschaft eifrig dafür agitiert, daß die Generalversammlung die Zustimmung zum Vertrage verweigere.

Feilenkartell.

In Ergänzung unserer Meldung S. 583 wird d. Ung. Metallarbeit v. 20. Juli aus

Prag berichtet, daß die Verhandlungen wegen Bildung eines Kartells der österreichischen Feilenfabriken vor einiger Zeit zum Abschlusse gelangt sind. Die kartellierten Fabriken, darunter die St. Egydier Eisenindustriegesellschaft, Schmied in Wien, Bechert in Saaz und Bleckmann in Mürzzuschlag haben an die Händler Zirkulare verschickt, in welchen die einheitlichen Feilengrundpreise bei Fixierung einheitlicher Maximalverkaufsrabatte mitgeteilt werden. Eine solche Vereinbarung der Feilenfabriken war schon im Jahre 1907 zustande gekommen. Sie wurde aber später aufgelöst.

Kartell der Fabriken für Obstverwertung.

Mehrere der Konservenfabriken in Böhmen und Mähren haben ein Kartell gebildet, an dessen Spitze die Prager Filiale der Anglobank steht. Die kartellierten Unternehmungen unterwerfen sich der Kontrolle der Bank, damit durch einheitliche Preise und Verkaufsbedingungen die Schädigung der Fabriken durch Unterbietungen vermieden werde. Der „Venkov" meint, daß dies eine Unifikation des An- und Verkaufes von Obst und Obstproduzenten sein werde, was in erster Reihe die Obstproduzenten in zweiter die Konsumenten zu tragen haben werden, weil das Kartell auch die Preise diktieren wird. Auch andere österreichische Firmen sollen sich dem Kartell anschließen.

Zweiter Zündholztrust.

Die Verhandlungen wegen Umwandlung der kleineren Zündhölzchenfabriken in eine Aktiengesellschaft sind nunmehr lt. B. T. v. 24. Juli abgeschlossen. Die Umwandlung von 38 Fabriken wird mit einem Aktienkapital von 10½ Mill. durch die Kreditanstalt, die Eskomptegesellschaft, die Zivnostenska-Banca und die Galizische Industriebank erfolgen. Die Zündhölzchenindustrie wird jetzt von zwei Gesellschaften die von der Länderbank gegründete Solo und die neue Gesellschaft monopolisiert werden. Solo wird der neuen Gesellschaft einen Beitrag zu den Spesen leisten, worauf dann die Erhöhung der Zündhölzchenpreise auch für den Export nach Deutschland und Ungarn erfolgt. Ein staatliches Zündhölzchenmonopol ist nun für absehbare Zeit ausgeschlossen.

Kartelle in den übrigen Staaten u. Internationale Kartelle.

Einzelne Länder.

Amerika.

Zum Kampfe gegen die Trusts.

Über den gegenwärtigen Stand der Trust-Prozesse wird der F. Z. aus New York unterm 23. Juni geschrieben:

„An nichts weniger als vier Gerichtsstellen in der Stadt New York werden gegenwärtig Verhöre in Sachen der Trusts geführt, darunter gegen so bedeutende Unternehmen wie den Stahltrust, den Zuckertrust und die Atlantische Dampferkonferenz. Dennoch widmen die Zeitungen diesen Prozessen nur wenige Zeilen. (Vergl. den Bericht über den Stahltrustprozeß S. 587 ff. der K.-R.) Zum Teil ist dies wohl auf die alles andere überschallenden Vorgänge in Chicago zurückzuführen; außerdem aber kann man auch annehmen, daß das Interesse an den Trust-Verfolgungen überhaupt erstorben ist. Die Ursache für diese Erscheinung ist die Erkenntnis, daß der bisherige Feldzug gegen die großen Kapital-„Combines" doch keinen rechten Zweck gehabt hat und daß namentlich die Auflösungsverfahren für die Allgemeinheit nutzlos verliefen. Das zeigt in frappanter Weise die Geschichte des Oel-

trusts und des Tabaktrusts seit der „Auflösung". Jener ist schon seit einem halben Jahre in einige dreißig Untergesellschaften zerlegt worden, weil er, wie im Urteil gesagt wurde, im Widerspruch mit dem Shermanschen Gesetze die freie Konkurrenz erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht habe. Ist diese aber nun im Oelgeschäft wieder hergestellt? Die Tatsache, daß seit der Verkündigung des Urteils das Hauptprodukt der Standard Oil Company, das Petroleum, vier- oder fünfmal in die Höhe gesetzt wurde, scheint das Gegenteil zu beweisen. Das ist nur ein indirekter Beweis für die Fortdauer des Privatmonopols im Oelgeschäft, einen direkten hat vor einigen Tagen die Aussage eines Verwaltungsbeamten im Oel - Konzern, John A. Moffatt geliefert, der in einem Prozeß um die Kontrolle der Water Pierce Oil Company als Zeuge auftrat. Herr Moffatt mußte haier vor Gericht zugeben, daß sich die Spitzen der Oel-Gesellschaften nach wie vor in dem berühmten Haus „26 Broadway", der Zentrale des „aufgelösten" Oeltrusts, zusammenfinden um dort zu „beraten" — den Gegenstand der „Beratungen" wird man sich leicht denken können. Auch im Tabakgeschäft hat die Sprengung der „Combine" keine sonderliche Änderung bewirkt. Die verschiedenen Gesellschaften, in welche das Unternehmen zerlegt worden ist, denken gar nicht daran, sich zu befehden. Die von dem verflossenen Trust für das Detailgeschäft gegründete Gesellschaft, die „United Cigars Company", spürt sogar sehr starken Expansionsdrang, sie hat jetzt in fünfzig oder sechzig Städten Agenten die nach neuen Lokalen für ihren Kleinvertrieb Umschau halten und bald wird sie den ganzen Tabakverkauf in Amerika monopolisiert haben.

Neben diesen kurzen Angaben über das Schicksal der „aufgelösten" Trusts mag es von Interesse sein, den gegenwärtigen Status der noch schwebenden Klagen gegen Trusts kurz zu skizzieren. Dies wird in Nachstehendem unter der Spitzmarke der Branche, in welcher die betreffenden Unternehmen wirken, geschehen.

Stahl und Eisen.

Gegen die United States Steel Corporation ist auf Grund des Sherman - Gesetzes ein Verfahren eingeleitet worden, das auf ihre Auflösung abzielt. Zur Sammlung von Beweismaterial für die Hauptverhandlung ist in der Person des früheren Kriegssekretärs John A. Dickinson ein „Special Counsel" angestellt worden; er vernimmt gegenwärtig in hiesiger Stadt Zeugen. Im letzten Winter hat wie erinnerlich, auch ein Kongreß - Ausschuß sich mit dem Stahltrust befaßt, hat aber seinen Bericht noch nicht vorgelegt.

Fleischprodukte.

Gegen den Fleischtrust hat die Regierung schon seit Jahren Sturm gelaufen. Nachdem schon vorher in diesem Geschäftszweig Kartelle bestanden hatten, wurde 1902 von den Groß - Schlächtern in Chicago die National Packing Company gegründet, in deren Verwaltung alle nennenswerten Firmen der Branche vereinigt waren. Das neue Unternehmen diente den Groß-Interessenten vornehmlich zur Durchführung ihrer Trustpraktiken, denn diese Gesellschaft hatte als vornehmste Aufgabe, jeder Firma ihr Absatzgebiet zuzuweisen und die Preise zu regulieren. Die Bundesregierung strengte zwei Verfahren an, sie suchte zunächst durch ein Inhibitorium die Trusthäupter zu einer Ändernug ihrer Geschäftsgebahrung zu bewegen und leitete dann auch gegen zehn von ihnen ein Kriminalverfahren ein. In dem Zivilprozeß erlitt die Regierung aus juristisch-technischen Gründen eine Niederlage und im Kriminalverfahren kamen die Angeklagten dann vor dem Schwurgericht frei. Jetzt hat das Justizamt mit einer Klage auf Auflösung der „National Packing Company" gedroht, und die Folge ist, daß diese in den letzten Tagen sich zu einer freiwilligen „Auflösung", „analog dem Verfahren in den Standard Oil und Tabaks - Prozessen", erboten hat, welcher Vorschlag von der Regierung angenommen wurde. (Vergl. K.-R. S. 678.)

Zucker.

Im Jahre 1910 leitete die Regierung ein Auflösungsverfahren gegen die „American Sugar Refining Company" ein. Es wurde vom Gericht ein „Master" mit der Herbeischaffung von Beweismaterial beauftragt, der jetzt hier in New York Zeugen vernimmt. Auch ein Beamter des Justizamts

ist jetzt in Philadelphia eingetroffen, um zu ermitteln, ob sich nicht die Grundlage für eine Kriminalklage gegen die leitenden Männer im Trust finden läßt. Ein Ausschuß des Repräsentantenhauses, der über Vertrustungs - Erscheinungen in der Zucker-Industrie Erhebungen angestellt hat, konstatierte, daß die „American Sugar Ref. Co." 62,39% alles in den Vereinigten Staaten hergestellten Zuckers erzeugt. Dies will die Gesellschaft aber nicht wahr haben, sie behauptet, ihre Produktion beziffere sich nur auf 42%. (Vergl. K.-R. S. 679.)

Kaffee.

Die Regierung hat ein Verfahren gegen die hiesigen Vertreter des brasilianischen Valorisations-Komitees eingeleitet, um den weiteren Absatz von valorisiertem Kaffee zu verhindern. Es sollten auch die gegenwärtigen Vorräte mit Beschlag belegt werden, indessen lehnte das Gericht einen darauf bezüglichen Antrag ab. Der Prozeß schwebt noch in der ersten Instanz. (Vergl. K.-R. S. 679.)

Kohlen.

Die Bundesregierung leitete im Jahre 1907 ein Verfahren gegen die „Reading Company" und andere ein, das darauf berechnet war, den Anthrazitkohlen - Trust zu sprengen. Die Reading Gesellschaft und einige andere Bahnen betreiben nämlich durch Untergesellschaften die Kohlenförderung, und die Regierung behauptet, betreffs Produktion, Absatz und Preise seien planmäßig von den Gesellschaften Vereinbarungen getroffen worden, so daß eine freie Konkurrenz nicht stattfinde. Das Kreisgericht in Philadelphia, welches in erster Instanz urteilte, wies die Klage, soweit sie die Bahnen betraf, ab, nahm aber von der günstigen Entscheidung die „Temple Iron Company" aus, welche die Zentrale des ganzen Kohlentrusts bilden soll. Im Aufsichtsrat dieses Unternehmens sitzen nämlich Vertreter aller Kohlenbahnen und hier soll es sein, wo die Verletzungen des Trustgesetzes ihren Ursprnug haben. Beide Teile appellierten und der Fall wurde im Oktober 1911 vor dem höchsten Gerichtshof verhandelt. Seitdem hat die Börse von Montag zu Montag eine Entscheidung erwartet, aber vergeblich. Das Gericht wird erst im Herbst seine Sitzungen wieder aufnehmen.

Sprengstoffe.

Im Juni 1909 wurde gegen die Du Pont de Nemours Co. und andere Gesellschaften ein Verfahren zwecks Auflösung eingeleitet, da durch die Beklagten die freie Konkurrenz in der Sprengstoff-Branche verhindert werde. Im Juni ds. Js. wurde die Du Pont Gesellschaft als Trust erklärt und ihre Auflösung angeordnet. Es ist jetzt von seiten der Gesellschaft ein Auflösungsplan ausgearbeitet worden, der die vollständige Reorganisation des Unternehmens verspricht. Das soll allerdings fünf Jahre währen. Indessen hat die Regierung dem Vorschlag zugestimmt.

Terpentin.

Ein Kriminalprozeß gegen fünf Aufsichtsrats-Mitglieder der „American Naval Stores Company" wurde im Jahre 1908 eingeleitet und die Angeklagten wurden im darauffolgenden Jahre im Bundesgericht in Georgia zu zusammen $ 17500 Geldbuße und je drei Monaten Gefängnis verurteilt. Die zweite Instanz hielt das Urteil aufrecht und jetzt schwebt der Fall vor dem Bundes - Obergericht.

Elektrische Bedarfsartikel.

Im März 1911 wurde gegen die General Electric Co. die Klage erhoben, daß sie versuche, den Handel in Leuchtkörpern und andern elektrischen Bedarfsartikeln in ungehöriger Weise zu beschränken. Die Gesellschaft erklärte sich im Oktober bereit, eine Untergesellschaft, welche sich in dieser Weise vergangen haben soll, abzustoßen, und der bezügliche Vergleich liegt jetzt dem Bundesgericht zur Begutachtung vor.

Gesetzgebung gegen amerikanische Trusts.

Eine der ersten Maßnahmen des gegenwärtigen Kongresses war im Dezember die Einsetzung eines Ausschusses zur Untersuchung der Verhältnisse der United States Steel Corporation mit der weiteren Aufgabe, zweckdienliche Vorschläge zu machen, in welcher Weise auch alle anderen Trusts in ihren wirtschaftlich schädigenden Maßnahmen eingeschränkt werden können. Der Abgeordnete Stanley von Kentucky, wird der K. Z. unterm 23. Juli aus New York geschrieben, trat an die Spitze dieses Aus-

schusses. Seit acht Monaten ist der Ausschuß nun an der Arbeit. Soweit die U. S. Steel Corporation in Betracht kam, war die Untersuchung gegen diesen mächtigsten aller Trusts gegenstandslos geworden, als im Februar die Regierung unter dem Sherman-Gesetze das jetzt schwebende Auflösungs-Verfahren gegen den Stahl-Trust einleitete. Jetzt, da die Sitzung des Kongresses vor dem Schlusse steht, macht der Ausschuß verzweifelte Anstrengungen, um sich auf einen Bericht zu einigen, es herrscht dabei aber solche Uneinigkeit der Ausschußmitglieder, daß anstatt eines Berichts nächste Woche wahrscheinlich drei, wenn nicht gar vier eingereicht werden. Den Mehrheitsbericht hat der Vorsitzende Stanley abgefaßt und dafür die Zustimmung von drei Demokraten erlangt. Die republikanische Minderheit wird ebenfalls einen, wenn nicht zwei Berichte einreichen, und einen Sonderbericht stellt der Demokrat Littleton von New York in Aussicht, der dem Mehrheitsbericht nur in einzelnen Punkten beipflichtet. In der Untersuchung des Stahltrusts stimmen sämtliche Ausschußmitglieder überein, hinsichtlich der Überkapitalisierung und Kapitalverwässerung, der ungebührlichen Vorteile, welche sich der Trust aus seinen engen Beziehungen zu den Verkehrs-Gesellschaften gesichert hat, auch hinsichtlich der Art und Weise, wie der Trust mehr oder weniger willkürlich die Preise festsetzte und unabhängige Stahl - Gesellschaften zur Einhaltung derselben Preise zwang, hinsichtlich der Monopolisierung der Erzlager im Mesaba-Gebiet und anderwärts, und inbezug auf viele andere Punkte des ausgedehnten Sündenregisters der U. S. Steel Corporation, welches den Anlaß für die Untersuchung durch den Kongreß gegeben hat.

Der von Stanley ausgearbeitete Mehrheitsbericht enthält drei Gesetzentwürfe zur weiteren Regelung und Einschränkung des Trustwesens. Die erste dieser Vorlagen verbietet die Beteiligung von Industrie-Gesellschaften an Verkehrs - Gesellschaften; eine zweite Vorlage untersagt die Herstellung von Interessen - Gemeinschaften zwischen Industrie - Gesellschaften durch Austausch von Direktoren, so daß jede einzelne Gesellschaft das Mitbestimmungsrecht in der Leitung der andern erwirbt. Die dritte und wichtigste Vorlage bezweckt eine Erweiterung des Shermanschen Trustverbots von 1899 nach verschiedenen Richtungen hin. Zunächst soll es nicht mehr im Ermessen des Generalanwalts liegen, nach eigenem Gutdünken das Auflösungsverfahren einzuleiten, sondern bei hinreichendem Verdacht von Trust-Methoden, soll die betreffende Gesellschaft auch auf Antrag von Privatbeschädigten zur Rechenschaft gezogen werden. Umstürzlerisch und gegen alle Grundsätze der amerikanischen Rechtspflege ist im Zusammenhang mit dieser Bestimmung der weitere Absatz, daß nicht, wie jetzt, die Regierung die betreffende Gesllschaft der Verletzung des Sherman - Gesetzes zu überführen, sondern das die verdächtige und angeklagte Gesellschaft sich von dem Trust-Verdacht zu reinigen habe. Außerdem aber wird dem Privatbeschädigten das Beschreiten des Rechtsweges zur Erlangung von Schadenersatz unter dem bürgerlichen Rechte erleichtert. Außer diesen drei Vorlagen enthält der Bericht noch eine Anzahl anderer Empfehlungen zur Umgestaltung oder Erweiterung des Sherman - Gesetzes, darunter eine Bestimmung, derzufolge jene Gesellschaft oder Person, welche an der Erzeugung oder dem Vertrieb mit mehr als 30% beteiligt ist, ipso facto das Trustverbot verletze. Die Mehrheit des Ausschusses verwahrt sich aber nachdrücklich gegen die von Trust-Freunden, wie Gary, Carnegie, Perkins und andern gemachten Empfehlungen, daß zwischenstaatlich sich betätigende Industrie - Gesellschaften unter den Gesetzen der Vereinigten Staaten, d. h. unter den Bundesgesetzen eingetragen werden sollen und daß die Bundesregierung durch zuständige Beamte den Höchstpreis für die von den betreffenden Gesellschaften erzeugten Waren festsetzen solle. Von den Demokraten des Ausschusses wird diese von Präsident Taft gebilligte Empfehlung als sozialistisch und die Rechte der Einzelstaaten verkürzend, verworfen. Einen Sonderbericht wird der Demokrat Littleton (New York) erstatten, der sich eingehend mit dem Wesen der deutschen Kartelle beschäftigt

hat. Nach seiner Ansicht solle irgendein Organ der Bundesregierung, sei es ein einzelner Beamter einer der Regierungsabteilungen, eine Kommission oder ein Gerichtshof, die Anträge auf Zulassung zum zwischenstaatlichen Handelsbetrieb entgegennehmen und würde dann dafür zu sorgen haben, daß Besitzgesellschaften, Gesellschaften mit verwässertem Aktienkapital und Firmen, welche ein Monopol ausüben, vom zwischenstaatlichen Geschäft ausgeschlossen würden. Die Erstattung von falschen Berichten und Verletzungen des Trustverbots sollen mit Geldbußen oder Ausschließung vom zwischenstaatlichen Verkehr bestraft werden.

Den Bericht der in der Minderheit befindlichen republikanischen Ausschuß-Mitglieder hat Gardner - Massachusetts ausgearbeitet und ihn aus parteipolitischen Gründen dem Präsidenten Taft zur Prüfung unterbreitet. Über den Inhalt des Minderheitsberichts ist nichts bekannt, doch behauptet sein Verfasser, der Bericht werde eine Überraschung bereiten. — Von dem gegenwärtigen, in den letzten Zügen liegenden Kongreß ist Entscheidendes weder hinsichtlich der Tarif - Durchsicht noch weiterer Gesetzgebung gegen die Trusts zu erwarten. Die beiden Fragen, welche in inniger Wechselbeziehung stehen, werden jedoch durch die bevorstehende Präsidentschafts- und Kongreßwahl entschieden werden.

Der K. V. Z. vom 23. Juli schreibt man zu den neuen Vorschlägen:

„Man kann sich in Europa kaum einen Begriff davon machen, wie groß der Haß gegen die „Ringe" in Amerika ist. Er hat sich erst in den letzten Jahrzehnten entwickelt und ist insofern berechtigt, als die amerikanischen „Ringe" infolge des Mangels an Beaufsichtigung durch die Regierung nicht nur die Erzeugung zu verbilligen und zu regeln suchen, sondern in der rücksichtslosesten Weise den Wettbewerb vernichten und die Preise erhöhen. Sie lassen sich mit den deutschen Syndikaten und Kartells nicht so recht vergleichen. Sie sind nicht nur größer, sondern auch brutaler, und ihre Leiter sind zum großen Teile nicht nur Männer von geringer Bildung, die bloß mit dem Augenblick rechnen, sondern häufig auch nichts weniger als heikel in ihrem Verfahren und übervorteilen ihre eigenen Aktionäre ebenso kaltblütig, wie sie die Gesetze übertreten. Der Haß gegen sie ist natürlich und wird schlimme Folgen haben, wenn sie nicht von selbst umkehren oder dazu gezwungen werden."

Die gesetzgeberischen Vorschläge überschlagen sich andererseits auch nur zu häufig. So hat das Kongreßmitglied Hull eine Gesetzesvorlage eingebracht, nach der gesetzwidrige Kombinationen mit einer täglichen Geldstrafe in Höhe von 50% der Reineinnahmen bestraft werden sollen.

Die Trusts als Hemmnisse technischer Entwicklung.

Eine Neuregelung der Patentgesetzgebung wird laut „Vorwärts" in einer Botschaft des Präsidenten der Vereingten Staaten empfohlen. Darin wird angeführt, daß in der nun vierzigjährigen Geltungsdauer der bestehenden Gesetze sich Mißstände herausgebildet haben, die auch wieder auf die Entwicklung des Trustwesens zurückzuführen sind. So hätten manche Konzerne durch Erwerbung von Patenten die Herrschaft über ganze Industriezweige gewonnen und zwängen ihre Abnehmer auch zum Ankauf anderer Artikel. Auch hätten sie Patente von Verbesserungen angekauft, aber nicht ausgenutzt und so das Publikum zur Benutzung der unverbesserten Maschinen gezwungen. Zur Beseitigung dieser Übelstände, die wieder deutlich zeigen, wie sehr der als Segen gepriesene technische Fortschritt gerade durch die moderne großkapitalistische Monopolisierung gehemmt und ins Gegenteil verkehrt wird, schlägt der Präsident die Einsetzung einer Sachverständigenkommission vor, die Vorschläge zur Reform machen solle. Ob diese imstande sein wird, das Wirtschaftsleben auf diesem Gebiete von der Umklammerung der Riesenschlange zu befreien, darf bezweifelt werden. Die Monopolisten sind mächtig und gerieben genug, um sich auch geänderte Gesetzesbestimmungen mit Hilfe verständnisvoller Behörden untertänig zu machen.

Untersuchung gegen die Anthrazitkohlenwerke der Vereinigten Staaten.

Das Repräsentantenhaus nahm laut D. B. Z. vom 30. Juli einen Beschlußantrag an, der das Sekretariat für Handel und Arbeit auffordert, eine Untersuchung über Selbstkosten und Gewinn bei Anthrazitkohlen aufzustellen, um deren hohen Preis zu erklären. Mr. Difenderfer, der den Beschlußantrag eingebracht hatte, erklärte, es gäbe einen Hartkohlentrust.

Dividenden der „Standard Oil" nach der Auflösung.

Die Rentabilität der zum Konzern der Standard Oil Co. gehörigen Unternehmungen hat infolge der im vorigen Jahre durch das Urteil des obersten Bundesgerichtshofes verfügten Auflösung die Muttergesellschaft, laut B. T. vom 15. Juli, ebensowenig gelitten, wie die monopolistische Weltbeherrschung des Trusts. Eine vorzüglichere Methode, den Pelz zu waschen, ohne ihn naß zu machen, hat es noch nie und nirgends gegeben. Wenn man die finanziellen Resultate, die das Standard Oil-Kapital, d. h. die Muttergesellschaft und die Tochtergesellschaften im ersten Semester 1912 erzielt haben, mit den Dividendenzahlungen des Trusts in der gleichen Zeit des Vorjahres vergleicht, so zeigt es sich, daß durchaus keine Verringerung der den Aktionären zugeflossenen Gesamtdividende zu verzeichnen ist. Während nämlich die Muttergesellschaft, die Standard Oil Co. of New-Yersey, im ersten Semester 1911 23,6 Mill. Dollar Dividende ausschüttete, haben 19 von den 33 Einzelgesellschaften, in die der Trust aufgeteilt wurde, im ersten Semester 1912 zusammen 22,6 Millionen Dollar Bardividende gezahlt. Diese Zahl verteilt sich auf die 19 Unternehmungen folgendermaßen:

	Akt.-Kap. $	Divid.-Zahl pr. Aktie $	Div.-Betr. $
Buckeye Pipi Line	9 999 700	10,00	1 999 940
Chesebrough Mfg.	277 700	20,00	55 540
Cont Oil	299 500	50,00	149 750
Crescent Pipe Line	2 999 850	3,00	179 991
Eureka Pipe Line	4 999 400	10,00	499 982
Galena S. Oil com.	5 591 900	8,00	447 352
Galena S. Oil Co. pid.	1 687 500	4,00	67 500
Indiana Pipe Line	4 999 700	3,00	299 940
National Transit	12 725 825	1,50	763 549
N. Y. Transit	4 999 400	20,00	999 880
Nor. Pipe Line	3 999 400	5,00	199 970
Ohio Oil	14 999 850	2,50	1 499 985
Prairie Oil & Gas	17 997 400	13,00	2 399 662
Southern Pipe Line	9 999 400	12,00	1 199 928
South Penn Oil	2 499 500	10,00	249 950
South Penn P. L.	3 449 600	10,00	344 960
Stand. Oil Neb.	799 333	10,00	19 933
Standard Oil New Yersey	98 338 382	10,00	9 833 838
Standard Oil New York	14 999 600	6,00	899 976
Anglo Am. Oil	5 000 000	0,50	500 000
Total			22 611 628

In dieser Liste fehlt noch eine ganze Anzahl früherer Tochtergesellschaften, die alljährlich aus ihrem Betriebsgewinn hohe Dividendenbeträge an die Muttergesellschaft abgeführt haben. Als solche Gesellschaften sind zu nennen: die Atlantic und die Solar Refining Cos., ferner die Vacuum Oil Co., sowie die Standard Oil Cos. von California, India, Kansas Kentucky und Ohio. — Für die Öffentlichkeit hat die Auflösung oder

Aufteilung des Standard Oil Trust das Gute im Gefolge gehabt, daß sie den tatsächlichen inneren Wert und Reichtum der einzelnen Trustunternehmungen, der bisher nur den Hauptaktionären und Managern der Standard Oil Co. of New Yersey bekannt war, klarer zum Vorschein brachte als früher. Muß sich jetzt nun doch so manches im Lichte der Öffentlichkeit abspielen, was früher in den Aktien des Trusts als „interne Angelegenheit" verschwand. Es sind nämlich den Aktionären der verschiedenen Gesellschaften, die im wesentlichen wohl identisch sind mit den Aktionären des früheren Trust, im Laufe des ersten Semesters 1912 „Rechte" (Bezugsrechte etc.) im Werte von nicht weniger als 24 Mill. Dollar eingeräumt worden. U. a. haben die Standard Oil Nebraska und die Standard Oil of Indiana ihren Aktionären hohe Aktiendividenden gewährt.

Ferner haben die Swanch & Co., sowie die Vacuum Oil Co. ihren Aktionären die Berechtigung eingeräumt, zu dem vier- bezw. fünffachen Betrage ihres Aktienbesitzes zu Pari auf junge Aktien zu subskribieren. Die Aktionäre der Standard Oil Co. of California werden am 30. d. M. in Spezialversammlung eine Verdoppelung des Aktienkapitals von 25 Mill. auf 50 Mill. Dollars gutheißen und damit das Recht erwerben, zu Pari auf die neuen Aktien zu subskribieren. Weitere Kapitalserhöhungen stehen seitens anderer früherer Zweigunternehmungen des „Petroleumtrusts" bevor, insbesondere seitens der Standard Oil Co. of New York.

Zum Teil mögen ja derartige Kapitalserhöhungen durch die jetzige starke Ausdehnung des Petroleumgeschäfts veranlaßt worden sein, zum Teil werden aber für sie auch Parallelmaßnahmen aus früheren Jahren existieren, die aber damals „intern" erledigt wurden. Als Kuriosum sei erwähnt, daß die Kurssteigerungen in Petroleumsbares, die seit der Auflösung des Standard Oil Trust eingetreten sind, das Vermögen des Hauptaktionärs der Gesellschaften John D. Rockefeller um 100 Mill. Doll. erhöht haben sollen. Haben doch die Shares der Standard Oil Co. of New-Yersey, die am Sonnabend eine erneute Steigerung um 25% erfuhren, jetzt den Rekordkurs von 950% erreicht, und damit seit einem halben Jahre einen Kursgewinn von ca. 350% erzielt.

Auflösung des Fleischtrusts.

Wie aus dem veröffentlichten Plan der Auflösung (vergl. K.-R. S. 678) ersichtlich wird, sollen die Bestände der National Packing Company in der folgenden Weise verteilt werden: Der Firma Switt & Co. fällt die G. H. Hammond Company, die Anlage der Omaha Packing Company in Chicago, die St. Louis Dressed Beef & Provision Company und die United Dressed Beef Company in New York zu. J. Oeden Armour übernimmt die Fowler Packing Company, die Anglo-American Provision Company und die New York Butchers' Dressed Beef & Provision Company in New York. Die Anlage der Omaha Packing Company in South Omaha fällt Morris & Co. zu. Eine ähnliche Teilung soll auch hinsichtlich der Zweiggeschäfte und der Verkaufsstellen in den gesamten Ver. Staaten stattfinden. Die Auflösung bezieht sich zudem nicht allein auf die National Packing Company, sondern auch auf den Besitz der National Car Line Company, welche ein Kühlwagensystem für die Großschlächter betreibt, und jedem der Teilhaber wird davon ein Teil zufallen.

Virginia - Carolina Chemical Co.

Die Virginia-Carolina Chemical Co., eine der vier großen Kunstdünger - Gesellschaften, hat, laut N. Y. Bericht der K. Z. vom 6. Juli, heute ihren Abschluß für das mit dem 31. Mai verflossene Jahr veröffentlicht. Die Gesellschaft entstand 1895 aus der Zusammenlegung mehrerer großer Kunstdünger-Fabriken im Süden und Oelmühlen, in welchen Baumwollsamenöl geschlagen wird, außerdem besitzt sie Phosphatgruben in Süd-Carolina, Florida und Tennessee, sie ist an der Schwefelgewinnung in Mexiko beteiligt und besitzt außerdem zur Deckung ihres Kali-Bedarfs das deutsche Kaliwerk Einigkeit. Das mit dem 31. Mai verflossene Betriebsjahr war nicht sonderlich ersprießlich, obwohl etwas besser wie das Vorjahr. Die ungewöhnlich große Baumwollernte des Jahres 1911 und der Preisrückgang für die ersten der Ernte folgenden Monate hat dem

Absatz künstlichen Düngers Eintrag getan, da die Pflanzer nicht kaufkräftig genug waren und in ihnen außerdem der Entschluß feststand, die Anbaufläche für Baumwolle einzuschränken, was auch erreicht worden ist, da dem letzten Regierungsbericht zufolge die mit Baumwolle bestellte Fläche etwa um 7% kleiner ist als im Vorjahre. Zufolge ihrem Jahresabschlusse hat die Gesellschaft auf ihre Stammaktien im Nennbetrage von 27 894 400 $ 3,27% verdient im Vergleich mit 3,11% im Jahre 1911 und 10,42 $ für das Jahr 1909/10. Der von der Gesellschaft erstattete Ausweis sich außerordentlich unklar und verwickelt. Die erzielten Überschüsse betrugen 2 476 554$ gegenüber 2 300 771 $ im Vorjahre. Da im Laufe des Jahres die noch im Schatze gewesenen 8% Vorzugsaktien verausgabt wurden, stieg die Dividenden - Ausschüttung auf diese Aktien von 1 440 000 $ auf 1 500 000 $. Die Jahres-Dividende von 3% auf Stamm-Aktien erforderte 839 532 $ gegenüber 1 399 220 $ (5%) im Vorjahre, und es verblieb aus dem Betriebe ein Reinüberschuß von 77 022 $ gegenüber einem Fehlbetrage von 529 449 $ im Vorjahre. Die Gesamtüberschüsse der Gesellschaft sind damit auf 9 350 401 $ gekommen, wozu noch außerordentliche Gewinne von 1 048 750 $ kommen, wie eine Anmerkung besagt, zumeist aus Aktien und Wertpapieren von Gesellschaften bestehend, welche in Zahlung genommen wurden für Eigentum, welches veräußert worden, außerdem aber umfaßt dieses Guthaben 300 000 $ Mehrerlös aus dem Verkaufe der neuen Vorzugsaktien. Von diesem Überschußkonto im Betrage von 10 476 $ werden dann 145 707 $ als Diskont auf die neuen Schuldverschreibungen und als Spesen für die Vermehrung des Kapitals und als Bardiskonto für noch im Vorjahre abgeschlossene Geschäfte abgezogen und weitere 234 348 $ abgeschrieben als Dekkung des durch Wirbelstürme und Hochwasser angerichteten Schadens. Das Gewinnkonto weist 9 451 915 $ am 31. Mai auf gegegenüber 9 350 402 $ zum Schlusse des Vorjahrs. Nachstehend die Einnahmen- und Ausgaben-Aufstellung der Gesellschaft in Gegenüberstellung mit den zwei vorausgegangenen Jahren:

	1912 $	1911 $	1910 $
Reineinnahmen	3 577 452	3 488 830	5 336 059
Zinsen	1 100 898	1 179 059	980 048
Überschuß	2 476 554	2 309 771	4 356 621
Dividende auf Vorzugsaktien	1 560 000	1 440 000	1 400 000
Überschuß	916 554	869 771	2 916 681
Dividende auf Stammaktien	839 532	1 399 220	839 532
Überschuß	77 022	529 449	2 077 089
Früherer Überschuß . . :	9 350 401	9 879 851	7 802 762
Außerordentlicher Gewinn	1 048 750	—	—
Gesamtüberschuß	10 476 173	9 350 402	9 879 851
Diskonto und außerordentliche Ausgaben .	1 024 250	—	—
Gewinn	9 451 915	9 350 402	9 879 851

Geldtrust.

Fiasko der „Geldtrust" - Untersuchung.

Der vom Kongreß eingesetzte Ausschuß zur Untersuchung der vielfach laut gewordenen Ansicht, einige wenige Männer der Hochfinanz hätten den ganzen Barverkehr des Landes unter ihrem Daumen, hat sich laut N. Y. Bericht der F. Z. von Ende Juni bis nach den Wahlen vertagt und zwar merkwürdigerweise, ohne eine ganze Reihe von vorgeladenen Zeugen zu vernehmen. Diese sollten über die krasse Manipulation in den Shares der „American Can Company", des Konservenbüchsentrusts, aussagen, welche von einem bekannten Faiseur, Daniel G. Reid, von Mitte März bis Mitte Mai durchgeführt wurde. Das Papier wurde in dieser Zeit von 12³/₈ auf 43 getrieben und während vorher die Umsätze wöchentlich nur 1000 Stück betragen hatten, schwollen sie auf 261 000 in der Woche vom 6.

bis 13. April an. Gerade als der Schleier von diesem „Geheimnis der Hochfinanz“ weggezogen werden sollte, wurde die Enquête abgebrochen. Aus welchen Gründen, ist nicht klargeworden; die Kommentare darüber lauten aber für Herrn Puja, den Vorsitzenden dieses sog. „Geldtrust“-Komitees, und die übrigen Mitglieder desselben, nicht gerade schmeichelhaft und klingen darin aus, daß monumentale Stupidität oder etwas Schlimmeres den Fortgang der Untersuchung verhindert habe. Diese ist übrigens, wie ich schon schildertte, mit einer seltsamen Unschlüssigkeit und Zaghaftigkeit geführt worden. Das Komitee ließ plötzlich die schon begonnene Kaffeetrust - Enquête fallen, vernahm dann einige Clearinghouse und Stock Exchange-Beamte, hieb auch einige anscheinend gute Ausbeute versprechende Erzadern an, ohne ihnen aber zu folgen und geht jetzt auseinander, auf eine Gelegenheit, in das Kliquewesen an der hiesigen Börse hineinzuleuchten, glatt verzichtend. Nur zwei Dinge hat es der Öffentlichkeit nahegebracht, die aber schon lange dem Eingeweihten keine Geheimnisse mehr waren, erstens, daß das hiesige Bankwesen vollständig den im Clearinghouse vertretenen Groß - Instituten in die Hände gegeben ist und dann, daß Herr Morgan bisher fälschlicherweise als der Retter in der Panik von 1907 gefeiert wurde. Bekanntlich gab damals die Morgan-Gruppe 25 Mill. Dollars als Leihgeld her, wodurch der furchtbaren Geldverknappung ein Ende gemacht ward. Wie nun der frühere Schatzsekretär Cortelyon in der Untersuchung konstatierte, hatte das Bundesschatzamt vorher etwa 37 Millionen Dollars in den New Yorker Nationalbanken deponiert, welches Geld Herrn Morgan und seinen Verbündeten zu Gebote stand. Die „Retter“ machten mithin ein gutes Geschäft, denn während die Regierung damals für ihre Vorschüsse an Nationalbanken keine Zinsen bekam, berechneten Herr Morgan und Genossen 6%. — Die Geldtrust - Untersuchung hat den Demokraten sicherlich kein Kampagne - Material geliefert — wenigstens nicht solches, daß sich in Reden und Kampagne - Literatur verwenden läßt. Die Radikalen beider Parteien sprechen sogar von einem „metallischen Beigeschmack den die „Untersuchung“ zurückgelassen habe.

Trustprozeß gegen eine amerikanische Eisenbahngesellschaft.

Es wird berichtet, daß der Generalstaatsanwalt des Staates Ohio eine gerichtliche Aktion gegen die Pennsylvania Railroad begonnen hat, die er der „Verschwörung“ (d. h. von Vereinbarungen hinsichtlich der Tarife) auf dem Gebiete des Personenverkehrs beschuldigt.

Verfahren gegen das europäische Dampfer-Kartell.

In dem Verfahren der Bundesregierung gegen das „Nordatlantische Konferenz“ genannte angebliche Dampfer-Syndikat kam laut N. Y. Bericht der K. Z. vom 27. Juni, (vergl. K.-R. S. 684), heute das Verhalten der deutschen Reichsregierung den Amerika-Wandern gegenüber nochmals zur Sprache. Wie berichtet, wurde vor einigen Tagen bekundet, die deutsche Regierung weise an der Grenze Auswanderer, welche Fahrkarten für Schiffe der nicht zum Syndikat gehörenden Linien hätten, zurück. Die Beklagten erklärten nun heute, der wahre Grund für diese Maßregel sei darin zu suchen, daß diese Linien ihre Passagiere nicht der in Deutschland vorgeschriebenen ärztlichen Untersuchung in den Grenzstationen unterwerfen. Paul G. Fourann von der Uranium-Linie, der wiederum als Regierungszeuge vernommen wurde, wollte auf Befragen dies jedoch weder zugeben noch bestreiten. Er bekundete, er wisse nur, daß Passagiere dieser Linie sowohl an der deutschen wie an der ungarischen Grenze zurückgewiesen und deren Fahrkarten als „nicht gültig“ bezeichnet worden seien. Ein Grund hierfür sei nicht angegeben worden. Er bestritt, daß seine Gesellschaft sich geweigert habe, ihre Passagiere den ärztlichen Untersuchungen zu unterwerfen, mußte aber zugeben, daß sie auch nicht zur Unterhaltung der deutschen Untersuchungsstationen beitrage. Er erklärte, es sei ihm nichts davon bekannt, daß die deutsche Regierung ein geldwirtschaftliches Interesse an der Hamburg - Amerika - Linie oder an dem Norddeutschen Lloyd habe, wohl aber wisse er, daß die russische Regierung ein

solches an der russischen Freiwilligen-Flotte habe. In einem Schreiben der Hauptniederlassung der Holland - Amerika - Linie an deren New Yorker Zweigniederlassung vom 6. Juli 1906, welches als Beweismaterial zugelassen wurde, ist davon die Rede, daß die Linie einen Frachtenkrieg mit der russischen Freiwilligen-Flotte zu vermeiden suchte. Es wird daran erinnert, welchen Abbruch der Frachtenkrieg mit der Cunard-Linie seinerzeit dem Syndikat getan habe und wieviel solch ein Kampf koste, und deshalb wird der von hier aus vorgeschlagene Frachtenkrieg abgelehnt. Die Kosten eines solchen werden auf 1 250 000 $ beziffert. In dem Briefe wird darauf hingewiesen, daß der Wettbewerb der russischen Linie ohnehin nicht zu fürchten sei. Edward O. Thomas, amerikanischer Geschäftsführer der Uranium-Linie, berichtete über die Schwierigkeiten, welchen die Linie in Holland begegnet sei. Man habe dort ihren Vertreter ausgewiesen und nur auf Vermittlung von Freunden später wieder zugelassen. Die holländische Regierung habe sich darauf berufen, daß die deutsche den Passagieren der Linie die Durchfahrt durch deutsches Gebiet verboten habe und das Landen von Schiffspassagieren in Rotterdam überhaupt untersagt. Die Gesellschaft habe schließlich zu dem Aushilfsmittel greifen müssen, ihre Passagiere dem Verbot zuwider zu landen und sie in verschlossenen und stark bewachten Zügen durch Deutschland zu bringen. Zugeben mußte der Zeuge, daß der Rotterdamer Vertreter der Uranium-Linie um die Weihnachtszeit 1910 800 Zwischendeckpassagiere, welche mit dem Dampfer Volturno in Rotterdam angekommen, der Einsprache der holländischen Regierung zuwider gelandet habe, weshalb der Agent Rotto Tinsley des Landes verwiesen, später aber auf die Verwendung von Fürsprechern wieder zugelassen wurde. Die Mehrzahl der ans Land gesetzten Reisenden wollte nach Rußland weiterreisen, war aber zumeist ohne Pässe, und die Folge wäre gewesen, daß sie an der deutsch - russischen Grenze angehalten worden und schließlich der deutschen Regierung zur Last gefallen wäre. Auch Thomas als amerikanischer Generalagent der Uranium-Linie hat schlimme Erfahrungen gemacht mit dem von dem Dampfer-Pool angewandten Kampfmittel, den sogenannten „Kampfschiffen", die zur Niederkämpfung des Wettbewerbs von anderen Reedereien in Dienst gestellt und selbst mit Verlust betrieben wurden, sobald das Geschäft der nicht zum Pool gehörigen Linien einen Aufschwung nahm. Thomas bekundete, daß die von der Canadian Northern-Bahn beherrschte New York & Continental - Dampfer - Linie unter dem Mitbewerb von „Kampfschiffen" des Dampfer-Pools eine zeitlang gänzlich aus dem Güterverkehr verdrängt worden sei. Erst als sie auch den Passagierverkehr von und nach Kanada aufgenommen habe, sei es ihr wieder möglich gewesen, wenigstens ein geringes Frachtgeschäft an sich zu bringen. Thomas erklärte auf Befragen, ein Schiff könne unter Umständen, die von der Größe der Ladung, dem Kohlenverbrauch, der Fahrgeschwindigkeit und der Anzahl der Passagiere abhingen, sehr wohl Passagiere dritter Klasse (Zwischendeck) zu je 12 $ Kosten befördern. Die Beköstigung koste höchstens 22 Cents den Tag, auf manchen Schiffen weniger. Über die Kosten der Reise eines Schiffes versprach der Zeuge, noch genaue Daten beizubringen. Damit wird die Regierung in dem Verfahren ihr Belastungsmaterial so ziemlich erschöpft haben, und das Verfahren wird innerhalb der nächsten Tage zum Abschluß kommen. Der frühere Bundessenator Spooner von Wisconsin ist der Verteidiger der beklagten Dampferlinien.

Verschmelzung südamerikanischer Bahnen.

Im Verkehrswesen der großen südamerikanischen Staaten, besonders von Brasilien und Argentinien, vollzieht sich lt. N. Y. Ber. d. K. Z. v. 15. Juli zurzeit eine Bewegung, für welche die Eisenbahnpolitik der Vereinigten Staaten vorbildlich gewesen ist. Vor zehn Jahren, als J. Pierpont Morgan zuerst für das Verkehrswesen seine Theorie der Interessengemeinschaft aufstellte, begann in den Vereinigten Staaten die Bewegung zur Verschmelzung, „Mergers" genannt, von zahlreichen Bahnen, und es leistete besonders Edward H. Harriman auf diesem Gebiete Hervorragendes. Den Gipfelpunkt erreichte diese Bewegung mit

der von Morgan angeregten Zusammenschließung der großen Nordwestbahnen durch die Gründung der Northern Securities Co., womit auch gleichzeitig das Ende der Neuerung besiegelt war. Der große „Merger“ der Nordwestbahnen, welcher die Great Northern, Northern Pacific und die Burlington Bahn umfaßte, wurde von dem höchsten Gerichtshofe als ungesetzlich verurteilt und die Zerlegung des „Merger“ angeordnet, woraus den daran beteiligten Bahnen einschließlich der Harriman Bahnen, welche ihre Beteiligung erzwungen hatten, große Gewinne erwuchsen. Dem Bemühen der Bahnen, sich in große Verkehrsgebiete friedlich zu teilen, sei es durch förmliche Verschmelzung, oder durch Bildung sogenannter Holding Companies oder selbst durch Verkehrsabkommen, wurde dann später durch die Hepburnsche Eisenbahnordnung dauernd ein Riegel vorgeschoben. Die Theorie des „Merger“ hat mittlerweile in Südamerika, und zwar zunächst in den beiden bedeutendsten Ländern des südlichen Amerikas, in Brasilien und Argentinien, Wurzel gefaßt, und es ist dort die Ausgestaltung großer Eisenbahnsysteme durch Verschmelzung kleinerer Bahnen innerhalb der letzten zwei Jahre weit vorgeschritten, da sie von den maßgebenden Regierungsgewalten gefördert wird. In Brasilien sind es Dr. F. S. Pearson und Farquhar, zwei Amerikaner, welche jedoch im Dienste der englischen Hochfinanz stehen, die in der von Morgan und Harriman vorgezeichneten Richtung sich bemühen und zunächst mit englischem Kapital die Brazilian Railway Co. gegründet haben, die als Besitzgesellschaft für die fünf Gruppen von Eisenbahnen im Süden Brasiliens gedacht ist. Dr. Pearson und Farquhar sind mit großem Erfolg als Promotors und Gründer in südamerikanischen Ländern tätig gewesen, haben aber auf demselben Gebiet in ihrer Heimat, in den Vereinigten Staaten, vor einigen Jahren Schiffbruch gelitten, als sie aus Rock Island mit Frisco und einigen andern Bahnen ein großes Bahnsystem zusammenschweißen wollten. Sie gerieten bei der Finanzierung dabei in so tiefes Wasser, daß sie heilfroh waren, als Kuhn, Löb & Co. ihnen die zu weit höhern Preisen angesammelten Aktien abnahmen. In Brasilien haben sie offenbar mehr Erfolg, denn die Aktien der von ihnen gegründeten Brazilian Railway Co. werden seit einiger Zeit in London rege gehandelt und die Stammaktien sind, obwohl Dividendeaussichten vorläufig verfrüht sind, auf 106 gestiegen. Die von der Brazilian Railway Co. zusammengeschlossenen fünf Bahnen, zu welchen auch die der Cie. Auxiliaire des Chemins de Fer au Brésil, einer französischen Gesellschaft, wie der amerikanischen Sorocabana Bahn gehören, haben eine Betriebsstrecke von 3102 Meilen, ohne Einrechnung der zwei Kaffee-Bahnen, der Mogyana und der Paulista Bahn, an welchen die Gesellschaft schon jetzt hervorragend beteiligt ist. Mit Einschluß dieser und nach dem Ausbau der geplanten Strecken würde das System der Brazilian Railway Co. eine Ausdehnung von 4875 Meilen gewinnen, und den Gründern des „Merger“ schwebt in weiterer Zukunft der Anschluß dieser südbrasilischen Bahnen an den Norden vor sowie an die Bahnen in Paraguay, Zentral-Uruguay und Argentinien, wobei jedoch technische Schwierigkeiten zu überwinden wären, weil die Bahnen dieser Länder zum Teil verschiedene Spurweite haben. — In Argentinien entstand der Wunsch zur engern Zusammenschließung bei den Leitern der beiden dortigen Eisenbahnsysteme der Buenos Aires Great Southern und der Buenos Aires Westernbahn, welche gemeinschaftlich die Buenos Aires Midland beherrschen. Die beiden Bahnen, einschließlich der Midland Bahn, haben eine Betriebslänge von etwa 4900 Meilen und sind mit zusammen 345 000 000 $ kapitalisiert.

Belgien.

Verkaufsorganisation für belgische Hausbrandkohlen in Frankreich.

Laut D. Bgw. Z. v. 9. Juli wurde seitens der Mehrzahl belgischer Zechen auf Anregung der Société Générale Belgique in Charleroi eine Vereinigung und ein Bureau für den Verkauf belgischer Hausbrandkohlen in Frankreich gegründet. Unterbietungen der nach Zonen festgelegten Preise werden bestraft, die Ausfuhrmengen einzelner Zechen bleiben unbegrenzt.

Belgischer Stahlwerksverband.

Wie der D. Bgw. Z. aus Brüssel gemeldet wird, hat der belgische Stahlwerksverband mit der holländischen Staatsbahnverwaltung einen Auftrag für Lieferung von 45 000 Tonnen Stahlschienen abgeschlossen.

Syndikat belgischer Fensterglashütten.

Das Syndikat erhöhte Mitte Juli den Exportpreis für belgisches Fensterglas um 1 sh. für den englischen Markt und reduzierte für alle übrigen Absatzgebiete den bisherigen Rabatt um 1%.

Belgischer Zündholztrust.

Wie aus Brüssel gemeldet wird, beträgt die Jahresproduktion des anfangs Juli gegründeten belgischen Zündholztrustes in Brüssel 700 Millionen Schachteln, wovon zwei Drittel zur Ausfuhr nach Deutschland, England und Uebersee bestimmt sind. Das Anfangskapital des Trustes ist mit 6 250 000 Francs bemessen, wozu später 3 Millionen Francs Obligationen kommen sollen.

Die Gründung erfolgte lt. B. T. unter der Firma Union Allumettiere Société Anonyme (deutsche Firma: „Zündholz-Verein Aktien-Gesellschaft", englische: „Union Match Co. Ltd.") Sitz Brüssel, mit einem Kapital von 6 250 000 Fr., eingeteilt in 25 000 Aktien à 250 Fr. Der Trust, dessen Produktion, wie verlautet, 700 Mill. Schachteln jährlich betragen soll, wovon etwa 2/3 für den Export bestimmt sind, umfaßt folgende Werke:

Balthazar Mertens in Lessines; van den Bossche, Violon et Cie. in Ninove; Société Anonyme Kjobenhavns Expertandstikfabrik in Ninove; Sté an. la Grammontoise in Grammont; Sté. an. Usines de Denderleeuw; Anciennes Usins Hoebeke in Nederbrakel; Anciennes Usins van Lul, Marthys et Cie. in Havre; Anciennes Usins Repstickor in Deux-Acren; Belgian Match in Overboulaere. Als Remunerierung der diversen Einbringungen, nämlich solche der Société Anonyme Kjobenhavns Exportandstikfabrik, der Sté an. Usins de Denderleeuw, der Sté. an. la Grammontoise und der Belgian Match Co., wurden 12 120 Aktien abgetreten. Die restlichen 12 800 Aktien wurden gezeichnet und mit 35% eingezahlt. Der Verwaltungsrat des Unternehmens, der aus 12 Migliedern besteht, wurde schon jezt ermächtigt, im Bedarfsfall das Aktienkapital auf 8 Mill. zu erhöhen.

Die Gewinnverteilung soll wie folgt vorgenommen werden: 5% für die gesetzliche Rücklage, eine erste Dividende von 5% auf die Aktien für den eingezahlten Betrag und von dem Rest 12% für den Verwaltungsrat. Der Gewinnsaldo kommt in Maßgabe der Beteiligung unter die Aktionäre zur Verteilung. Erwähnenswert bei dieser Trustbildung in der belgischen Zündholzindustrie ist, daß die zwei letzten Werke von den oben aufgeführten Mitgliedern des Syndikats seit zwei Jahren nicht mehr in Betrieb waren; seit kurzem ist indessen die erstere von den beiden Unternehmungen wieder in Betrieb genommen worden, und auf dem letzteren soll die Fabrikation gleichfalls in kurzem wieder aufgenommen werden. Von den belgischen Zündholzfabriken haben sich dem Trust nicht alle angeschlossen, sondern es gibt drei Außenseiter, während zwei andere Werke dem Syndikat nur als Verkaufskartell angehören. Unter diesen Verhältnissen beherrscht der belgische Zündholztrust etwa 80 bis 90% der gesamten belgischen Zündholzfabrikation.

Frankreich.

Nordfranzösisches Stabeisenkartell.

Die nordfranzösischen Eisenwerke erhöhten Mitte Juli den Stabeisenpreis abermals um 5fr die Tonne und schafften gleichzeitig den bisherigen auf Kaufpreise eingeräumten Diskont von 2% ab.

Syndikat französischer Schraubenfabriken.

Das Syndikat beschloß eine Preiserhöhung von 2 Fr. pro 100 Kg. und um 5% für pro 100 Stück genommene Artikel.

Gelatine- und Leimindustrietrust.

Wie die Zeischrift Rohproduktenhänder berichtet, haben die französischen Firmen Coignet & Co. in Paris-Lyon, Laprevotte & Co. in St. Fons bei Lyon, Mital & Co. in Givors dieser Tage eine Gesellschaft unter der Firma Sociéte, Anonyme Francaise de Colle et Gelatine à Paris mit einem Kapital

von 15 Mill. Franken begründet. Die neue Gesellschaft wird den Einkauf des Rohstoffs und den Verkauf der Erzeugnisse der vorgenannten Firmen besorgen, die die bedeutendsten der Gelatine- und Leimindustrie Frankreichs sind. Die neue Gesellschaft wird in freundschaftliche Beziehungen zu den übrigen selbständigen Fabriken der Knochen- und Leimindustrie in Belgien, Holland, Deutschland und Oesterreich-Ungarn treten.

Russland.

Konsolidation in der russischen Petroleumindustrie.

Der Zusammenschluß hat in der letzten Zeit erhebliche Fortschritte gemacht. Neben der schon bestehenden großen Gruppe der Naphtaproduktionsgesellschaft Gebr. Nobel, die kürzlich eine Erweiterung ihrer Erdölterrains vorgenammen hat, ist laut Berliner Tageblatt vom 9. Juli auch eine andere große russische Naphtagruppe zu einem engeren Zusammenschluß geschritten. Es handelt sich hauptsächlich um folgende Unternehmungen: Société de Naphte Russe, Société de Naphte Schichowo und G. M. Lianosoff et Fils, deren Erdölinteressen durch das neugegründete Trustunternehmen, die Russian General Oil Corporation zusammengefaßt worden sind. Wie wir bereits meldeten, beträgt das Kapial der neuen, nach englischem Recht gegründeten Gesellschaft 2 500 000 Pfd. Strl., von denen 1 250 000 Pfd. Sterl. voll eingezahlt sind. Während die Naphtaproduktionsgesellschaft Gebr. Nobel der St. Petersburger Diskontobank nahesteht, sind an der Russian General Oil Corporation die Russisch-Asiatische Bank, die Internationale Handelsbank, die Russische Handels- und Industriebank, die St. Petersburger Wechselbank und die Petersburger Privathandelsbank interessiert. Im Gegensatz zu der Naphtaproduktionsgesellschaft Gebr. Nobel, die bekanntlich Anschluß an den deutschen Kapitalmarkt gesucht hat, sollen die Aktien der neuen Gesellschaft an der Londoner Börse eingeführt werden. Eine Subskription auf die Aktien, die sich vorläufig noch im Portefeuille der beteiligten Banken und Petroleumunternehmungen befinden, ist zur Zeit nicht geplant. Die Gesellschaft, deren Werke eine Produktion von 75 000 000 Pud kontrollieren, hat recht weitreichende Pläne. Sie will nicht nur einen großen gemischten Petroleumbetrieb, umfassend Erdölgruben, Raffinerien, Transport-, Magazinierungs- und Handelsunternehmungen schaffen, sondern sie strebt auch eine Kontrolle über den ganzen russischen Petroleummarkt an, sie will Produktion, Absatz und Preise regulieren. Wie weit ihr dies gelingen wird und ob bezw. in welcher Form eine Kooperation mit der Nobelgruppe, die doch die Voraussetzung für eine derartige Kontrolle bilden müßte, möglich sein wird, bleibt abzuwarten. Bei allen derartigen Zusammenschlüssen in der russischen wie auch in der galizischen Petroleumindustrie und bei den Kurssteigerungen, von denen sie begleitet sind, darf jedenfalls nicht vergessen werden, daß diese Zusammenschlüsse nicht nur als Folgeerscheinungen der jetzigen gesteigerten und steigerungsfähigen Verwendungsmöglichkeiten für Petroleum aufzufassen sind. Diesem positivem Moment steht auch ein nicht zu unterschäzendes negatives gegenüber: die nachlassende Ergiebigkeit der bisher hauptsächlich bearbeiteten russischen und galizischen Erdöldistrikte, die nur teilweise durch den Aufschluß neuer Gebiete ausgeglichen werden kann, ist es, die die bestehenden Gesellschaften zwingt, alles, was bisher nach Raubbau aussah, zu vermeiden, und ihre Unternehmungen wirtschaftlich wie betrieblich so weit als möglich zu konsolidieren. Dies geschieht einmal durch die Zusammenfassung von Erdölgruben und Raffinerien, die allein auf die Dauer kaum noch rentabel wirtschaften werden, zu gemischten Betrieben und ferner durch die Bildung möglichst großer Gruppen. Unterstützt werden diese Unternehmungen durch den augenblicklichen Hochstand der Petroleumpreise, der dadurch entstanden ist, daß die Produktionsfähigkeit der bestehenden Petroleumunternehmungn mit dem gewachsenen Weltbedarf nicht Schritt gehalten haben soll.

Zerfall des Ural-Syndikats für Dachbleche „Krowlja" in Petersburg.

Schon am Ende des Jahres 1911, wo der Syndikatsvertrag abgelaufen war, sahen

die Aussichten für seine Verlängerung ungünstig aus. Nur dank dem persönlichen Einfluß des Begründers und langjährigen Leiters von Krowlja, Direktor Farmakowsky, gelang es zeitweilig, das Syndikat bis zum 1. Oktober 1912 zu verlängern. Die bisherigen Mitglieder stellten die Bedingung, daß bis zu diesem Zeitpunkt die Verwaltung die Syndizierung von rund 75% der gesamten russischen Dachbleche - Erzeugung bei Krowlja bewerkstelligen sollte. Nach einigen Verhandlungen mit den südrussischen Werken, die vollauf mit der Herstellung von andern Marktartikeln beschäftigt sind, war es klar, daß von ihrem Beitritt an Krowlja kaum die Rede sein kann. Mittlerweile rückte der Zeitpunkt heran, wo die neuen Verhandlungen beginnen sollten. In diesen Tagen fanden einige Vorberatungen statt, auf denen drei Werke, darunter die großen Schuwalower Eisenwerke, ihren Austritt erklärten. Damit war das Schicksal des Syndikats eigentlich schon besiegelt. Gleich darauf reichte auch der biherige Leiter Farmakowsky seinen Abschied ein. Mit seinem Austritt ist nunmehr Krowlja als aufgelöst anzusehen. Das Syndikat Krowlja begann seine Tätigkeit am 1. Januar 1907. Zu dieser Zeit war seine Lage derartig g.nstig, daß das südrussische Eisen-Syndikat Prodameta vergebens um Anschluß ersuchte. Ueber den Versand von Krowlja gibt folgende Zahlentafel Aufschluß (in Pud):

Jahre	gesamt russischer Versand	Versand von Krowlja	in %
1907	13 668 699	6 610 221	48,25
1908	15 582 942	8 814 097	56,50
1909	19 914 362	10 776 634	54,15
1910	21 602 502	8 166 637	37,80

Errichtung eines Kohlensyndikats in Rußland.

Aus Petersburg schreibt man d. Pest. Lloyd v. 7. Juli: Wie die „Utro Rossij“ meldet, hat sich unter Führung der Russischen Handels- und Industriebank ein Kohlensyndikat gebidet, das bereits alle Anthrazitgruben im Joneß-Becken angekauft hat. An der Spitze des Syndikats stehen die Montanindustriellen des Südens. Das Grundkapital soll 100 000 000 Rubel betragen.

Schweden.

Bankenfusion.

Aus Gothenburg 30. Juli wird d. F. Z. geschrieben: „Eine bedeutende Fusion innerhalb des schwedischen Bankwesens ist jetzt beschlossen worden, indem zwei der größeren Banken, die Aktiebolaget Norrlandsbanken und die Bank A. B. Norra Sverige verschmolzen werden, in der Weise, daß die Norrlandsbanken die etwas größere Norra Sverige-Banken übernimmt. Beide Banken sind Umgründungen älterer Institute, die auf Grund großer Verluste rekonstruiert werden mußten. Die Norrlandsbanken übernahm am 1. Juli 1911 den Betrieb der früheren Banken A.-B. Stokholm-Oefre Norrland und die Bank A.-B. Norra Sverige ging am 1. Oktober 1908 als Umgründung der Helsinglands Enskilda Bank hervor. Bei beiden Rekonstruktionen mußten s. Zt. bedeutende Abschreibungen vorgenommen werden. Die Norrlandsbanken verfügt jetzt über ein Aktienkapital von Kr. 18 Mill. und Reserven von Kr. 6.3 Mill. Daneben noch stille Reserven aus der Rekonstruktion von Kr. 3 bis 4 Mill. Die Norra Sverige hat ein Aktienkapital von Kr. 22.88 Mill. und Reserven von Kr. 2.32 Mill. Der auf Grund des Kapitals und der Reserven berechnete Wert der Aktien beträgt für Norrlandsbanken je Kr. 535 Nominalwert Kr. 350, Kurswert Kr. 535), für Norra Sverige Kr. 27 (Nominalwert Kr. 250, Kurswert vor der Bekanntmachung Kr. 264). Der Austausch der Aktien erfolgt derart, daß für 20 Aktien in Norra Sverige 11 Aktien in Norrlandsbanken gegeben werden. Die Norra Sverige-Aktien erhalten folglich einen Austauschwert von etwa Kr. 295, was um etwa Kr. 20 den Kurswert der Aktie übersteigt. Auf Grund des höheren Wertes der Norrlands-Aktien kann die Norrlandsbanken das Aktienkapital der Norra Sverige von Kr. 22.88 Mill. für Kr. 17.61 Mill. neue eigene Aktien übernehmen, es entsteht folglich ein Fusionsgewinn von Kr. 5.27 Mill., der den Reserven der Norrlandsbanken zugeführt werden kann, unter der Voraussetzung, daß keine Extraabschreibungen bei dem Zusammenschluß nötig sein werden. Die Uebernahme der Bank wird am 1. Januar 1913 erfolgen. Dann wird die Norrlandsbanken über ein

Aktienkapital von Kr. 35.6 Mill. und, unter den genannten Voraussetzungen, über Reserven von zusammen Kr. 13.0 Mill. verfügen. Die Norrlandsbank wird dann die zweitgrößte Bank Schwedens sein. Die gesamten Depositen der beiden Banken betragen etwa Kr. 142 Mill. Die Norrlandsbanken wird dann an 65 Plätzen Schwedens eigene Niederlassungen haben und nur der Reichsbank nachstehen. Das hauptsächliche Arbeitsfeld der beiden Banken ist jetzt der nördliche Teil Schwedens, und so dürfte es auch nach dem Zusammenschluß bleiben."

China.

Verschmelzung in der chines. Bergwerksindustrie.

Zu Anfang vorigen Monats ist lt. Journal f. Internationales Berg- und Hüttenwesen Berlin, in London die Vereinigung der englisch-belgichen Chinese Engineering and Mining Company Ldt., an deren Gründung auch deutsche Kreise beteiligt waren, mit den chinesischen Luantschau-Kohlengruben (der Grind Mining Company of Peyang and Lanchow) vollzogen worden, und damit hat die erste Verschmelzung im chinesischen Kohlenbergbau stattgefunden; gleichzeitig ist der jahrelange Konkurrenzkampf zwischen der englisch-belgischen und chinesischen Bergwerksgesellschaft, der die Stabilität des ostasiatischen Kohlenmarkes sehr geschädigt hatte, ein Ende gemacht worden.

Nach den amtlichen Angaben der englischen Gesandtschaft in Peking bestanden im Jahre 1910 sechs größere Bergwerksgesellschaften in China, die in nachstehender Aufstellung mit ihren Produktionsziffern für das Jahr 1910 aufgeführt sind:

	t
Chinese Engineering and Mining Co. Ltd. (Kaiping) engl.-belg. . .	1 174 312
Fuschun Bergwerkes (Mandschurei) japan.	830 328
Peking Syndikate in Honan, engl.	357 205
Pingschiang-Bergwerkes im Bezirk Kiangsi, chin.	610 000
Hungschan und Tangtse-Bergwerksges. (Prov. Schantung) . . .	482 880
Luantschau Bergwerksges. (Tschili) chin.	150 000
	3 604 725

Außer den aufgeführten Gesellschaften bestanden im Norden noch sechs chinesische Kohlngruben, die im Jahre 1910 eine Tagesförderung von 200 bis 500 t hatten.

Internationale Kartelle.

Internationale Trägerkonvention.

Die im Gegensatz zur Schienenkonvention nur zwischen Belgien, Deutschland und Frankreich bestehende internationale Trägerkonvention ist bis 1. Juli 1915 verlängert worden.

Die deutsche Beteiligungsziffer sei wieder mit ungefähr 73% des Bedarfs festgelegt.

Gründung eines internationalen Nickel-Trusts.

Der Zweck der Betriebsamkeit des frühern Stahltrust-Präsidenten William E. Corey und seiner häufigen Europareisen ist soeben bekannt geworden; denn es handelt sich um nichts geringeres als die Gründung eines internationalen Nickel-Trusts mit Corey als Leiter. Mit Corey verbündet zu diesem Zweck sind E. C. Converse, Präsident der von Morgan beherrschten Bankers Trust Co., Aufsichtsratsmitglied der U. S. Steel Corporation und Präsident der International Nickel Co., ferner Ambrose Monell und Robert M. Thompson. Zunächst ist die Verschmelzung der International Nickel Co. mit der Colonial Nickel Co. geplant, und es ist auf den 5. Sept. eine Versammlung der Aktionäre beider Gesellschaften zur Gutheißung der Verschmelzung anberaumt worden. Die Verschmelzung wird durchgeführt durch die International Nickel C., die jetzt mit 11 582 600$ Stammaktien und 8 912 600$ 6% Vorzugsaktien kapitalisiert ist. Vorgeschlagen ist die Erhöhung des Kapitals der International Nickel Co. auf 50 000 000$ Stammaktien und 6% Vorzugsaktien im Betrage von 12 000 000$. Mittels der jungen Aktien sollen die Aktien der Colonial Nickel Co., im Nennbetrage von 9 000 000$, in solche der International Nickel Co. übergeführt und beide Gesellschaften zur erweiterten International Nickel Co. verschmolzen werden unter gleichzeitiger Uebernahme der fundierten Schulden beider Gesellschaften durch die neue Gesellschaft. Die

International Nickel Co., wie sie jetzt besteht, besitzt die Oxford Copper Co. in New Jersey, die Am. Nickel Works, die Société Menière Caledonienne in Neu-Kaledonien, ferner die Canadia Copper Co., die Anglo American Iron Co. und eine Mehrheit der Aktien der Nickel Corporation von Groß-Britannien. Auf die Stammaktien der International Nickel Co. sind im letzten Jahre 20% Gewinne verteilt worden.

Internationales Spiegelglassyndikat.

Zu den Betriebseinschränkungen in der Spiegelglasindustrie gaben wir, schreibt d. B. T. v. 5. August (Vergl. K.-R. S. 697), kürzlich einige Ausführungen einer Brüsseler Finanzzeitung wieder, die, wie wir allerdings gleichzeitig hervorhoben, offenbar aus Syndikatskreisen stammten. Unter anderem war in diesen Ausführungen gesagt worden, daß bei der Begründung der Internationalen Spiegelglaskonvention im Jahre 1904 als Produktionsbasis die Oberfläche der Gußplatten sämtlicher Werke genommen und beschlossen worden sei, daß keine Gesellschaft ohne Ermächtigung der Syndikatsleitung hierin Aenderung eintreten lassen dürfe. Die bei der in 1904 aufgenommenen Inventur sämtlicher Oefen festgestellte Gesamtausdehnung der Gußplatten sei heute noch die gleiche wie damals, und da zurzeit die Betriebseinschränkung 53% betrage, so sei also mehr als die Hälfte der gesamten Oefen stillgesetzt. Zu diesen Ausführungen geht uns nun aus Fachkreisen folgende Zuschrift zu: „Das internationale Spiegelglassyndikat hat es meisterlich verstanden, sich vor der Konkurrenz neuer Werke zu schützen. Eine Hauptwaffe, die Konkurrenz fernzuhalten, besteht dabei namentlich in den Mitteilungen über die großen stetigen Betriebseinschränkungen. Denn es liegt auf der Hand, daß sich mancher Kapitalist abschrecken läßt, wenn er hört, daß in der Spiegelglasbranche Betriebseinschränkungen von 53% an der Tagesordnung sind. Mit der Berechnung dieser Betriebseinschränkungen hat es aber sein eigenes Bewenden, und daß die Mitteilungen des Syndikats über solche Betriebseinschränkungen immer gläubig aufgenommen werden, liegt in der Hauptsache daran, daß der Ausdruck Spiegelglas in betriebstechnischem Sinne eine ganz andere Bedeutung hat als im täglichen Leben. Unter Spiegelglas werden nämlich in Fachkreisen alle gegossenen Gläser verstanden, die durch Polieren durchsichtig gemacht worden sind. Unter diesen Begriff fallen daher einmal alle Gläser, die durch Belegen für Spiegel verwendet werden; es ist dieses das Spiegelglas im Sinne des täglichen Lebens. Dann aber fallen unter den Begriff Spiegelglas auch alle Schaufensterscheiben, die also unbelegt sind, alle Gläser zur Ausstattung von Geschäften, Waggon-, Wagen- und Automobilverglasung usw. Alle diese Glassorten sind das Monopol des Internationalen Spiegelglassyndikats. Wenn nun das Syndikat behauptet, daß der Konsum in diesen Gläsern seit dem Jahre 1904 unverändert geblieben ist — seit dem Jahre 1899 ist in Deutschland nur eine Spiegelglashütte neu gebaut worden, nämlich die Germania in Porz am Rhein, die aber sofort dem Syndikat beitrat, — so muß die Statistik des Spiegelglassyndikats offenbar irregeführt wirken. Denn jeder Laie weiß, wie gerade die moderne Großstadtentwicklung und der moderne Luxus den Konsum in den angeführten Glassorten gehoben hat. Das Syndikat sollte doch einmal anstatt der komplizierten Berechnungsart die Quadratmeter des jährlichen Konsums von 1904—1911 veröffentlichen. Interessant waren auch die Mitteilungen, die in der Brüsseler Finanzzeitung über die Erzeugungspreise gemacht wurden. Wenn in Belgien das Glas 5,50 bis 6,50 Fr. pro Quadratmeter kostet, so wird der deutsche Gesthungspreis bei den annähernd gleichen Bedingungen höchstens 6 M. betragen. Der durchschnittliche Verkaufspreis im Engros beträgt aber 18—19 M. pro Quadratmeter, der Rohnutzen damit also 12—13 M. pro Quadratm. Der deutsche Jahreskonsum ist mit einer Mill. Quadratm. eher zu niedrig als zu hoch geschätzt. Die dem Verein deutscher Spiegelglasfabriken angehörigen Hütten — es sind sieben an der Zahl — würden also aus dem deutschen Geschäft jährlich einen Nutzen von 12 Mill. M. ziehen.“

Interessengemeinschaft.

Société nouvelle des Etablissements Décauville ainé Paris und Orenstein & Koppel-Arthur Koppel A.-G., Berlin.

Die Gesellschaft, die sich hauptsächlich mit dem Bau und der Ausrüstung von Klein- und Feldbahnen befaßt, hat inbezug auf ihre Exporttätigkeit bekanntlich im Sommer 1911 einen Interessengemeinschaftsantrag mit der Orenstein und Koppel-Arthur Koppel Akt.-Ges. in Berlin abgeschlossen. Diese Verständigung scheint bereits im Juli 1911 lt. F. Z. v. 10. Juli das Ergebnis günstig beeinflußt zu haben, denn Décauville beantragt jetzt eine Dividende von 5%, während die Jahre 1909 und 1910 für die Aktionäre erfolglos geblieben waren, wobei noch Fr. 230 000 zu Extraabschreibungen und Rückstellungen verwendet werden. Der Geschäftsbericht läßt die Vereinbarungen mit Orenstein und Koppel auffallender Weise ganz unerwähnt. Die Orenstein u. Koppel Akt.-Ges. hat, wie s. Zt. gemeldet, etwa Frs. 1 Million Décauville-Aktien übernommen und Mk. 1 Million eigene Aktien an die französische Gesellschaft begeben. Diese konnte ihren Umsatz auf Frs. 17.89 (i. V. 14.27) Mill. erhöhen und hatte am 31. Mai d. J. für Frs. 19 Mill. Bestellungen, sodaß sie bis in das Jahr 1914 hinein voll beschäftigt sei. Der Betriebsgewinn betrug Frs. 829 297 (Frs. 534 421) und der Reingewinn nach Abzug von Frs. 181 520 Abschreibungen Frs. 647 777 (i. V. Frs. 501 421, die ganz zu Abschreibungen verwandt wurden), wovon die Dividende Frs. 250 000 erfordert, während der Rest, mit Ausnahme von Frs. 6372 neuem Vortrag zu Abschreibungen und Rückstellungen dient. Die Bilanz bewertet die Anlagen mit Frs. 2.78 Mill. und die Vorräte mit dem ansehnlichen Betrag von Frs. 5.74 Mill. (Gestehungskosten unter Zugrundelegung der niedrigsten Metallpreise, falls diese inzwischen gestiegen sein sollten); Bar und Bankguthaben betrugen Frs. 1.75 Mill., Wechsel Frs 0.61 Mill., Effekten Frs. 1.01 Mill. und Debitoren Frs. 4,87 Mill. Anderseits schuldet die Gesellschatf bei Frs. 5 Mill. Aktienkapital und Frs. 1.64 Mill. Reserven an Obligationen Frs. 5 Mill. und an Krediten Frs. 5.08 Mill. Angesichts dieses Standes ist es nur zu billigen, daß der größte Teil des Reingewinnes nicht zur Ausschüttung gelangte.

Trust métallurgique belge-francais, Brüssel.

Die Union Financière de Geneve in Genf bringt nach der „N. Zürch. Ztg.“ in Verbindung mit belgischen und französischen Gesellschaften eine Anleihe dieses über ein Betriebskapital von Frs. 11 050 000 verfügenden Trusts, einer Art Omniumgesellschaft für metallurgische Werte, die im besondern an den Konstruktionsateliers des nördlichen Frankreichs, der Nicaise und Deleuve, der Société de Dietrich usw. interessiert ist, zur Emission. Sie besteht aus 8000 Obligationen von Frs. 500 zu 4½%. Der Emissionspreis beträgt Frs. 482.50. Die gesamten Aktiven des Trusts machen Frs. 22 Mill., also nahezu den sechsfachen Betrag der Obligationenschuld aus. Ein Titeldepot, das mehr als 15% vom Betrag des Obligationenkapitals darstellt, dient der Anleihe noch als weitere Garantie. Der Trust verteilte für 1907 bis 1911 an Dividenden 3.07, 4.61, 6.15, 6.92 und 6.92%.

INHALT.

Kartell-Rundschau

Zeitschrift für Kartellwesen und verwandte Gebiete

Erscheint monatlich — Einzelnummer M. 2.50 = K 3.

Herausgeber: Dr. S. Tschierschky-Düsseldorf

Bezugspreis pro Jahr 25 Mark = 30 Kronen

10. Jahrgang. Düsseldorf. Heft 9.

Fangprämien der Kartelle.

Dr. S. Tschierschky, Düsseldorf.

Unter diesem Titel kritisiert Rechtsanwalt Martin Berndt im Berliner Tageblatt vom 30. Mai d. J. einen Beschluß der „Vereinigung Deutscher Porzellan - Fabrikanten" zur Hebung der Porzellanindustrie. Der Verband hatte in seiner letzten außerordentlichen Generalversammlung im Dezember 1911 beschlossen:

„Für den Nachweis eines absichtlichen Verstoßes eines Gesellschafters gegen die Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages 25% der verfallenden Vertragsstrafe, mindestens aber 500 Mark dem Nachweisenden zu zahlen, auch wenn sie an einen anderen Gesellschafter zu zahlen sei."

Ja, es wurde ganz besonders daran gedacht, daß die anderen Gesellschafter den untreuen des Verstoßes überführen würden, weil sie am ehesten einen Einblick haben.

In der Tat kann man einen solchen Beschluß in der Kartellpraxis der Form nach ungewöhnlich insofern bezeichnen, als nur sehr wenige Verträge in dieser apodiktischen Form den Kartellmitgliedern ein Entgelt für die Selbstkontrolle der Kartelldurchführung versprechen. Aber, wohl gemerkt, könnte hier höchstens diese Form selbst verblüffen. Die Bemängelung der Sache selbst, die Herr Rechtsanwalt Berndt in seinen Ausführungen macht, geht dagegen wesentlich über das Ziel hinaus, weil sie zweifellos die besonderen Verhältnisse der Kartellpraxis im Einzelfalle übersieht. Er verwirft diese Maßnahme zusammenfassend mit den Worten:

„Wenn das sittliche Bewußtsein der Verbandsgenossen also auch nur mäßig stark ist, wird kein Genosse überhaupt eine Fangprämie nehmen, ihre Zusicherung also ohne Wirkung sein. Oder aber der korruptive Gedanke jener Bestimmung kaptiviert die Geister, dann werden die Gesetze der Kameraderie und Kollegialität aufgehoben, auf denen ein Verband beruht, sie werden so verletzt und zersetzt, daß man die Bestimmung, weil sie die Belohnung einem jeden, also auch einem anderen Genossen zubilligt, als unsittlich und darum nichtig wird bezeichnen

müssen. Sie verstößt gegen die guten Sitten, weil die Anzeige eines Genossen durch den anderen erfolgt gegen eine Belohnung und die Gefahr besteht, daß sie wegen einer Belohnung erfolge. Unsittlich ist sie auch, weil gegen einen vertragsuntreuen Genossen, solange er zu dem Vertragsverbande gehört, nicht die Pflichten der übrigen Genossen erlöschen, und seine Vertragswidrigkeit ihnen nicht das Recht gibt, sich auf Kosten seiner Untreue zu bereichern. Flösse das Strafgeld in die Kasse des Verbandes, so wäre kein Anlaß zu einer Aufregung gegeben; wo sie in die Taschen eines stimulierten und stimulierenden Genossen fließt, wird man mit aller Entschiedenheit die Nichtigkeit, darüber hinaus die sittliche Verwerflichkeit der Maßregel behaupten müssen. Verbände, die sie einführen, sündigen gegen die Verbandsidee überhaupt. Jeder Genosse jeden anderen Syndikats sollte von der Idee der Syndikalisierung, aus der Überzeugung von der Macht des Zusammenschlusses, gegen sie protestieren."

Demgegenüber möchten wir betonen, daß es in solchen Fällen des praktischen Lebens viel zweckmäßiger ist, bei der Kritik die Maßnahmen durchaus von den Tatsachen ihrer Verursachung aus zu klären. Da ergibt sich nun leider für die deutsche Industrie- und Kaufmannswelt die bedauerliche Tatsache, daß eine erhebliche Anzahl Elemente unter ihnen vorhanden ist, die die schwere Verantwortung, einen Kartellvertrag zu unterschreiben durchaus leichtsinnig oder gewissenlos in dem Bewußtsein auf sich nehmen, denselben, sobald ihnen ein wesentlicher Vorteil zu winken scheint, zu umgehen. Wir wollen aber weitergehend sogar zugestehen, daß im einzelnen Falle, namentlich wenn neben dem Kartell eine Anzahl Außenseiter bestehen, die natürlich mit allen Mitteln die Kartellmitglieder am Umsatz zu schädigen suchen, unter Umständen selbst ein an Charakter stärkeres Kartellmitglied zu Vertragsverletzungen verleitet werden kann, wenn es sich dadurch vor größerem Verlust am Umsatz im konkreten Falle bewahren kann. Der genannte Kritiker betont außerdem in der Einleitung ebenfalls, daß selbst ganz klare Verkaufsbedingungen und Preisfestsetzungen bisweilen sehr leicht umgangen werden können, und daß hiergegen weder die gewöhnliche Kartell-Bücherrevision noch auch selbt eine drakonische Strafe ein sicheres Hilfsmittel sind.

Aus langjähriger praktischer Erfahrung möchte ich wohl die Behauptung aufstellen, daß die sicherste Kontrolle allein von der „anständigen" Kundschaft und zwar in der Regel nur mit Hilfe der Kartellmitglieder selbst ausgeübt werden kann.

Durchaus falsch gesagt erscheint es mir, wenn Herr Rechtsanwalt Dr. Berndt in diesem „Polizeidienst" der Kartellmitglieder etwas direkt der Solidarität und dem Kollegialitätsgefühl Feindliches erblicken will. Wenn er ferner schreibt, daß zwischen dem Verkauf von Steingut, Lack, Kartonnagen etc. und diesem freiwilligen Polizeidienst im Interesse der Durchführung des Kartells kein Zusammenhang besteht, so geht er zweifellos von einer sehr einseitigen Auffassung der ganzen sehr schwierigen Frage aus. Man kann mit jedenfalls viel größerem Recht das Gegenteil behaupten, daß ein solcher Polizeidienst des einzelnen Kartellmitgliedes

insofern als eine durchaus sittlich berechtigte Tätigkeit anzusehen ist, wenn man sich auf den Standpunkt stellt, daß Treu und Glauben im kaufmännischen Verkehr mit allen Mitteln aufrecht erhalten werden müssen, und deshalb das einzelne gewissenhafte Kartellmitglied das Recht und sogar die Pflicht hat, durch Selbsthülfe sich und die übrigen anständigen Genossen vor solchen üblen Elementen zu schützen. Von ethischen Gesichtspunkten wird hierbei aber wohl überhaupt besser abgesehen. Rein vom kaufmännischen materialistischen Standpunkte aber betrachtet, leistet ein Kartellmitglied, das durch seine Polizeitätigkeit dazu beiträgt, daß die Durchführung des Kartells und damit für die große Mehrheit der betreffenden Industrie gesunde Verhältnisse gesichert werden, nicht nur sich selbst, sondern seinem ganzen Berufskreise einen gar nicht abzuschätzenden Dienst. Aber nicht nur aus diesen prinzipiellen Gründen, sondern insbesondere auch bei richtiger Würdigung des konkreten Einzelfalles erscheint dieser Beschluß der Porzellan-Fabrikanten keineswegs als ein ungewöhnlicher oder im Sinne des Herrn Dr. Berndt zu mißbilligender. Zunächst ist prinzipiell hervorzuheben, daß wenn ein Kartellmitglied oder die Gesamtheit dieser Mitglieder durch bedeutende Vertragsverletzungen eines anderen geschädigt werden — und sie werden auf jeden Fall geschädigt — sie dann jedenfalls auch einen Schadensersatz beanspruchen können, wie ihn eine von dem Schädigenden zu zahlende Vertragsstrafe bietet. Tatsache ist deshalb auch, daß in sehr vielen Kartellverträgen, namentlich natürlich bei den einfach organisierten Kartellen, nicht den Syndikaten — wo derartige Verletzungen wegen der Zentralisation des Verkaufes an sich weniger vorkommen können — ausdrücklich die Bestimmung enthalten ist, daß etwaige Vertragsstrafen in die Verbandskasse fließen. Aber ich kenne auch Kartellverträge, wo direkt die Strafe in erster Linie zur Entschädigung des nachweislich geschädigten Kartellmitgliedes verwendet wird, wobei es gleichgültig bleibt, ob das geschädigte Mitglied die Überführung des Täters erreicht hat oder nicht. Von dieser Form der Strafgelderverteilung bis zu der von dem genannten Verein beschlossenen Form einer grundsätzlichen direkten Anzeigeentschädigung ist aber doch nur ein Schritt. Ich will zugeben, daß die von Herrn Rechtsanwalt Dr. Berndt ausgesprochene Befürchtung etwas für sich hat, daß eine solche Bestimmung einen gewissen korruptiven Gedanken sowie einen Anreiz zur Angeberei enthalten kann. Indessen müssen sich solche Auswüchse für den Kartellpraktiker aus verschiedenen Gründen von vorneherein auf ganz seltene Fälle reduzieren. Ich habe in langjähriger Praxis vielmehr immer — ich möchte sagen leider — die Erfahrung machen müssen, daß bei großen und kleinen Kartellen, bei großen und kleinen Industrien stets das Bestreben dahin gezielt hat, eine gewisse gegenseitige viel zu liberale Entschuldigungspolitik zu treiben, deren Motive ja auch sehr nahe liegen. Ich habe ferner die Erfahrung machen müssen, daß eine langjährige Übung einer derartigen Vertuschungspolitik, die fast regelmäßig sogar durch Beschlüsse der Kartellversammlung selbst geübt wird, schließlich zu einer wesentlichen Lockerung des ganzen Kartellprinzips führte und damit zur Untergrabung des Verbandes selbst. Ich habe aber ferner stets auch die Erfahrung machen müssen, daß ein Kartellmitglied bei einer Beschuldigung außer dem Kartell

und dem Angeklagten immer auch noch einen dritten sehr wichtigen Faktor in Rechnung zieht, das ist der „Kunde“, bei dem der Beklagte kartellwidrig gehandelt haben soll. Jeder, der im praktischen Leben steht, muß wissen, wie außerordentlich vorsichtig in 99 von 100 Fällen gerade aus diesem Gesichtspunkt jeder Kaufmann als Kartellmitglied die Kundschaft zu behandeln pflegt. Denn die nicht aus der Welt zu schaffende Tatsache, daß für den Ankläger selbst im Falle einer durchaus als berechtigt erwiesenen Anklage bei dem in Mitleidenschaft gezogenen Kunden eine sehr erhebliche Mißstimmung entsteht, die in den meisten Fällen sogar zum wenigstens zeitweisen Abbruch der Beziehungen führt, kann es sogar als gerechtfertigt erscheinen lassen, daß man die „Fangprämie“ als eine Risikoprämie ansieht, d. h. tatsächlich als eine Entschädigung für das Risiko des Anklägers inbezug auf eine Minderung seiner Kundschaft.

Denn es ist zu berücksichtigen, daß bei der weit überwiegenden Mehrheit der hier in Frage kommenden Kartelle der Verkehr mit der Kundschaft insofern freigelassen ist, als das Kartell den Mitgliedern gegenüber irgend eine Garantie gegen individuelle Kundschaftsminderung überhaupt nicht eingeht. Höchstens kommt bei einer großen Reihe von Kartellen ein Schutz gegen absolute Minderung in der Form der Umsatzkontingentierung und der jeweiligen Entschädigung bei Unterschreitung des Kontingents in Frage.

Also auch für den Fall, daß der Anzeigende nicht zugleich der Geschädigte ist, rechtfertigt sich die Prämie aus dem Gesichtspunkte, daß jede Kontravention oft allerdings nicht sofort und konkret faßbar jedes einzelne ehrliche Kartellmitglied schädigen muß.

Daß deshalb eine solche vertraglich festgesetzte Risikoprämie etwa nach § 138 B. G. B. als unsittlich angesehen werden könnte, halte ich für ausgeschlossen, denn eine Bereicherung oder ein „ungerechtfertigter“ Vermögensvorteil erwächst für den Ankläger in keinem Falle. Im Gegenteil wird in den allermeisten Fällen selbst eine Anzeigeprämie durchaus noch keine Aequivalent für den Schaden aller anständigen Mitglieder bieten, zumal die effektiven Schadensfolgen sich regelmäßig erst nach Jahren, vielfach sogar erst bei Auflösung des Verbandes durch einen Verlust des oder der an der Mogelei beteiligten Kundschaft offenbaren.

Zugegeben ist, daß namentlich für die mit dem Kartellwesen noch sehr wenig vertraute breite Öffentlichkeit aus der angeführten Maßregel leicht ein Makel für die Kartellpraxis hergeleitet werden könnte.

Es soll deshalb auch durch diese Ausführungen keineswegs etwa mit einer derartigen Maßregel eine allgemein empfehlenswerte Kartellpolitik verteidigt werden. Wogegen wir uns aber aus der praktischen Erfahrung wenden müssen, das ist die in dem Artikel des Rechtsanwaltes Dr. Berndt enthaltene kritische Generalisierung einer Präsentivmaßregel, die doch nur aus dem einzelnen Falle, d. h. auf Grund der Erfahrungen einer ganz bestimmten Kartellpraxis beurteilt werden kann.

Ich glaube außerdem nach meinen Erfahrungen, daß auch mit dieser Maßregel die „Vereinigung der deutschen Porzellan-Fabrikanten“ vermutlich sehr

wenig mehr Hilfe zur Aufdeckung von Kontraventionen gewinnen wird. Ich muß aber annehmen, daß in diesem Kartell eben offenbar besonders wilde Verkaufsverhältnisse herrschen, gegen die dann aber auch alle anwendbaren Mittel zur Anwendung zu bringen sind, um die Durchführung des Vertrages sicher zu stellen und Treu und Glauben im Geschäftsverkehr zu erhalten. Wer aber endlich praktisch Jahre lang Erfahrungen hat sammeln müssen, mit welcher Rücksichtslosigkeit, um keinen anderen Ausdruck zu gebrauchen, namentlich auch ein Teil der Kundschaft Treu und Glauben im kaufmännischen Verkehr um eines Einkaufsvorteils willen zu umgehen versucht, der wird eine derartige Maßregel zwar als ein gewiß wenig schönes Zeichen im Geschäftsleben bedauern, aber seine aus den Verhältnissen des einzelnen Falles gegebene Notwendigkeit nicht außer Acht lassen dürfen.

„Unsittlich" handelt jedenfalls, wenn dieser Ausdruck überhaupt hier gebraucht werden soll, der Kunde, der ein Kartellmitglied zur Umgehung zu verleiten sucht, bezw. von einer solchen Umgehung stillschweigend profitiert, und ebenso dasjenige Kartellmitglied, das wissentlich trotz der gegebenen Vertragsunterschrift die übrigen Kartellgenossen und ihre Kundschaft schädigt!

Die deutsche Eisen- u. Stahlindustrie mit besonderer Berücksichtigung der Syndikate.

Von Dr. Kreuzkam, Wilmersdorf.

Die Eisenindustrie wies im verflossenen Jahre in allen Zweigen eine nicht unerhebliche Zunahme auf. Die Roheisenerzeugung des deutschen Zollgebietes erreichte mit 15 535 112 t ihren bis dahin höchsten Stand, die vorjährige (14 793 325 Tonnen) um 741 787 t oder 5,01% und die des Hochkonjunkturjahres 1907 13 045 760 Tonnen) um 2 498 352 t oder 19,08% übertreffend. Sie ist damit nahezu auf der Höhe angelangt, welche die an der Spitze der eisenerzeugenden Länder stehenden Vereinigten Staaten Nordamerikas i. J. 1908 mit 15 036 018 t einnahmen, bleibt aber hinter der jetzigen Produktion des Landes, die 1911 24 204 215 t betrug, noch weit zurück.

Die Roheisenherstellung Englands, das den dritten Rang unter den eisenerzeugenden Ländern einnimmt, blieb im letzten Jahre mit 10 250 000 t etwa auf der Höhe des vorhergegangenen Jahres (10 380 210 t), betrug also nur etwa ²/₃ der deutschen.

Die Roheisenerzeugung Deutschlands verteilte sich auf die verschiedenen Bezirke folgendermaßen:

	1907	1910	1911
Rheinland-Westfalen	5 446 124	6 514 946	6 830 945
Siegerland, Lahn und Hessen-Nassau	889 906	773 814	808 438
Schlesien	938 658	900 985	963 026
Mittel- und Ostdeutschland	627 804	766 598	800 099
Bayern, Württemberg und Thüringen	202 900	245 220	290 509
Saarbezirk	950 446	1 197 688	1 219 707
Lothringen und Luxemburg	3 989 922	4 394 074	4 622 388
	13 045 760	14 793 325	15 535 112

Die Zunahme gegen 1907 beträgt

	1910	1911	gegen 1910
Rheinland-Westfalen	+1 068 822=19,63%	+1 384 821=25,43%	+315 999=4,85%
Siegerland, Lahn und Hessen-Nassau	— 116 092=13,05%	— 81 468= 9,15%	+ 34 624=4,47%
Schlesien	— 37 673= 4,01%	+ 24 368= 2,60%	+ 62 041=6,89%
Mittel- und Ostdeutschland	+ 138 794=22,11%	+ 172 295=27,44%	+ 33 501=4,37%
Bayern, Württemberg und Thüringen	+ 42 320=20,86%	+ 87 609=43,18%	+ 45 289=18,47%
Saarbezirk	+ 247 242=26,01%	+ 269 261=28,33%	+ 22 019=1,92%
Lothringen und Luxemburg	+ 404 152=10,13%	+ 632 466=15,85%	+228 319=5,20%
Zusammen	+1 747 565=13,40%	+2 489 352=19,08%	+741 787=5,01%

Die Steigerung der deutschen Roheisenerzeugung wurde durch eine entsprechende Zunahme des Bedarfs ermöglicht, die sowohl im Auslande wie im Inlande recht rege war. Die Roheiseneinfuhr steigerte sich von 786 854 t auf 829 393 t, während die Einfuhr fremden Roheisens gleichzeitig von 136 326 t auf 129 850 t fiel, sodaß der Ausfuhrüberschuß 699 543 t gegenüber 650 528 t im vorhergegangenen Jahre betrug.

Der Inlandsmarkt erfuhr eine Belebung besonders durch die um die Mitte des Jahres erfolgte Erneuerung des Deutschen Roheisenverbandes bis 1915, dem sich nach und nach fast alle Werke anschlossen, einige lothringisch-luxemburgische und Saarwerke jedoch nur mit Bindung bis Ende 1912. In den Preisen kam der Zusammenschluß zunächst wenig zum Ausdruck, da vorher bereits große Mengen für das zweite Halbjahr und sogar für das Jahr 1912 gekauft worden waren. Sie hielten sich das ganze Jahr hindurch auf ihrer anfäng-

lichen Höhe und zogen erst gegen Jahresschluß etwas an. Die günstige Lage der Eisenindustrie dauerte auch im Jahre 1912 fort und auch für dieses Jahr läßt sich ein gutes Ergebnis erhoffen.

Noch stärker als in der Roheisenerzeugung war die Zunahme in der Stahlerzeugung. Die über den Versand der dem Stahlwerksverbande angeschlossenen Werke herausgegebenen Übersichten zeigen Monatsziffern, welche die des Vorjahres durchweg erheblich übersteigen. Es wurden versandt in

A-Produkten	5 815 491 t	oder gegen das Vorjahr + 573 154 t	= 10,9%
B-Produkten	6 457 332 t	oder gegen das Vorjahr + 632 087 t	= 10,9%
zusammen	12 272 823 t	oder gegen das Vorjahr +1205 241 t	= 10,9%

Der um 5,01% gestiegenen Roheisenerzeugung steht somit eine Zunahme der Stahlproduktion von 10,9% gegenüber.

In früheren Jahren war das Verhältnis ein wesentlich anderes, denn es betrug die Zunahme der Roheisenproduktion gegen das Vorjahr

in 1908	1909	1910
—1 232 249 t = 9,45%	+1 104 142 t = +9,35%	+1 875 672 t = 14,52%

Die Zunahme des Stahlwerksverbandes gegen das Vorjahr

in 1908	1909	1910
— 709 123 t = —6,9 %	+ 563 325 t = +5,9 %	+ 961 437 t = +9,5%

Bemerkenswert ist auch die im letzten Jahre fortgesetzte gleiche Zunahme des Versandes in A- und B. Produkten, nämlich 10,9%, während sonst seit 1908, in welchem Jahre der Versand in B-Produkten den an A-Produkten zum ersten Male übertraf, die Zunahme des ersteren immer eine größere war. Es betrug nämlich gegenüber dem Vorjahre die Zunahme des Versandes im Jahre:

A-Produkte.

1908	1909
—819 717 t = —14,7 %	+201 181 t = + 4,2 %
1910	**1911**
+276 763 t = +5,6 %	+573 154 t = +10,9 %

B-Produkte.

1908	1909
+110 594 t = + 2,40%	+362 144 t = + 7,6 %
1910	**1911**
+684 674 t = +13,3 %	+632 087 t = +10,9 %

Allem Anscheine nach hat der Vorsprung, den die B-Produkte in den letzten Jahren erlangten, bereits seinen Höhepunkt erreicht und es bahnt sich ein Umschwung zugunsten der A-Produkte an. Das ist ja nicht als ausgeschlossen anzusehen, denn ohne Zweifel ist die große Bevorzugung des Betonbaues, dessen Bedarf an Stabeisen die Zunahme des Versandes von B-Produkten in der Hauptsache

zuzuschreiben ist, gegenüber der Verwendung von Formeisen keineswegs durchweg begründet, und es steht darum zu erwarten, daß letzterer wieder ihr Recht wird.

Die nachstehende Tabelle macht diese Vermutung wahrscheinlich; es wurden nämlich versandt:

1907		
an Halbzeug	1 557 873 t	
an Formeisen	1 698 875 t	
Eisenbahnmaterial	2 327 362 t	
A-Produkte	5 584 110 t	
Stabeisen	2 541 565 t	
Walzdraht	540 089 t	
Bleche	876 791 t	
Röhren	92 497 t	
Guß- und Schmiedestücke	493 566 t	
Andere B-Produkte	123 325 t	
B-Produkte	4 667 833 t	

1908			
an Halbzeug	1 390 667	= —167 206 t	= —10,7%
an Formeisen	1 302 924	= —395 951 t	= —23,7%
Eisenbahnmaterial	2 070 802	= —256 560 t	= — 7,7%
A-Produkte	4 764 393	= —819 717 t	= —14,7%
Stabeisen	2 601 259	= + 59 694 t	= + 2,3%
Walzdraht	648 612	= +108 523 t	= +20,1%
Bleche	843 367	= — 33 424 t	= — 3,8%
Röhren	82 561	= — 9 936 t	= —10,7%
Guß- und Schmiedestücke	482 279	= — 11 287 t	= — 2,3%
Andere B-Produkte	121 914	= — 1 411 t	= — 1,2%
B-Produkte	4 779 992	= +112 109 t	= + 2,4%

1909			
an Halbzeug	1 503 432	= +112 765 t	= + 8,1%
an Formeisen	1 614 702	= +311 778 t	= +23,9%
Eisenbahnmaterial	1 847 440	= —223 365 t	= —10,8%
A-Produkte	4 965 574	= +201 181 t	= + 4,2%
Stabeisen	2 903 411	= +302 152 t	= +11,6%
Walzdraht	673 948	= + 25 336 t	= + 3,9%

Bleche	881 856	= + 38 489 t	= + 4,5%
Röhren	95 530	= + 12 969 t	= +15,7%
Guß- und Schmiedestücke	479 200	= — 3 079 t	= — 0,6%
Andere B-Produkte	106 656	= — 15 258 t	= —12,5%
B-Produkte	5 140 571	= +360 579 t	= + 7,5%

1910

an Halbzeug	1 554 211	= + 50 779 t	= + 3,4%
an Formeisen	1 804 811	= +190 109 t	= +11,8%
Eisenbahnmaterial	1 883 315	= + 35 875 t	= + 1,9%
A-Produkte	5 242 337	= +276 763 t	= + 5,6%
Stabeisen	3 376 130	= +472 719 t	= +16,3%
Walzdraht	736 968	= + 63 020 t	= + 9,4%
Bleche	981 956	= +100 106 t	= +11,4%
Röhren	128 678	= + 33 148 t	= +34,7%
Guß- und Schmiedestücke	526 103	= + 46 903 t	= + 9,6%
Andere B-Produkte	75 410	= — 31 246 t	= —29,3%
B-Produkte	5 825 245	= +684 674 t	= +13,3%

1911

an Halbzeug	1 744 901	= +190 690 t	= +12,3%
an Formeisen	1 983 660	= +178 849 t	= + 9,9%
Eisenbahnmaterial	2 086 930	= +203 615 t	= +10,8%
A-Produkte	5 815 491	= +573 154 t	= +10,9%
Stabeisen	3 709 697	= +333 567 t	= + 9,9%
Walzdraht	802 360	= + 65 392 t	= + 8,9%
Bleche	1 110 591	= +128 635 t	= +13,1%
Röhren	194 381	= + 65 703 t	= +51,1%
Guß- und Schmiedestücke	571 135	= + 45 032 t	= + 8,6%
Andere B-Produkte	69 168	= + 6 242 t	= + 9,0%
B-Produkte	6 457 332	= +632 087 t	= +10,9%

Diese Übersicht ergibt die langsame, aber stetige Wiederzunahme der Formeisenproduktion nach ihrem vorübergehenden Rückgange i. J. 1908 um 23,8% in den folgenden Jahren, während der Stabeisenversand zwar immer noch eine das Formeisen absolut erheblich übersteigende Erhöhung zeigt, diese aber doch schon hinter der des Jahres 1910 (+ 333 567 t gegen 472 719 t) zurückbleibt und prozentual der Zunahme des Formeisenversandes nur noch gleich ist.

Den Grad der Beschäftigung der Werke in den einzelnen Artikelgruppen

zeigt ein Vergleich der von den dem Stahlwerksverbande angehörigen Werken versandten Mengen mit ihren Beteiligungsziffern in den verschiedenen Produkten. Der Versand betrug im Monatsdurchschnitt:

	1910			
in Halbzeug	129 517 t	=	109,6%	der Beteiligung
in Formeisen	150 401 t	=	74,5%	„ „
in Eisenbahnmaterinal	156 943 t	=	77,8%	„ „
A-Produkten	436 861 t	=	84 %	der Beteiligung
in Stabeisen	281 744 t	=	97,2%	der Beteiligung
in Walzdraht	61 414 t	=	98,0%	„ „
in Blechen	81 829 t	=	95,4%	„ „
in Röhren	10 723 t	=	81,2%	„ „
in Guß- und Schmiedestücken	43 842 t	=	81,2%	„ „
B-Produkten	479 552 t	=	93 %	der Beteiligung
A- und B-Produkten	916 413 t	=	88 %	der Beteiligung
	1911			
in Halbzeug	145 408 t	=	123,0%	der Beteiligung
in Formeisen	165 305 t	=	81,9%	„ „
in Eisenbahnmaterinal	173 911 t	=	86,2%	„ „
A-Produkten	484 624 t	=	93 %	der Beteiligung
in Stabeisen	309 141 t	=	106,6%	der Beteiligung
in Walzdraht	66 863 t	=	106,7%	„ „
in Blechen	92 549 t	=	108,0%	„ „
in Röhren	16 198 t	=	87,6%	„ „
in Guß- und Schmiedestücken	47 595 t	=	88,1%	„ „
B-Produkten	532 346 t	=	103 %	der Beteiligung
A- und B-Produkten	1 016 970 t	=	98 %	„ „

War somit die Gesamtbeschäftigung der Werke eine gute und ihrer Beteiligungsziffer entsprechende, so vermochte doch der Stahlwerksverband in Formeisen und Eisenbahnmaterialien ihnen ausreichende Aufträge nicht zu überweisen. Für den Ausfall mußten sie in B-Produkten Deckung suchen, was bei der lebhaften Nachfrage nach solchen, namentlich nach Stabeisen, Walzdraht und Blechen, auch gelang.

Die Bestellungen der deutschen Staatsbahnverwaltungen waren im letzten Jahre zwar etwas höher als in den früheren Jahren, aber immer noch ungenügend; sie trugen vor allem der Entwicklung des Verkehrs und der damit an die Eisenbahnen in stetig wachsendem Maße herantretenden Anforderungen nicht ausreichend Rechnung. (Nur wenn dies künftig geschieht, wird man hoffen dürfen,

daß Störungen, wie sie der Eisenbahnbetrieb im letzten Herbst durch den ungewöhnlich starken Wagenmangel erlitten hat, nach und nach aufhören.)

Der vermehrte Absatz in Halbzeug, Walzdraht und Blechen ist zum größten Teil dem vermehrten Auslandsbedarf zuzuschreiben, obgleich auch das Inland hierin größere Aufnahmefähigkeit zeigte und die Bestellungen des Schiffsbaustahlkontors in Blechen sehr erheblich waren.

An Eisen- und Stahlwaren wurden ausgeführt:

	1910			
in Halbzeug	494 400 t	=	31,8%	des Versandes
in Formeisen	382 192 t	=	21,2%	„ „
in Eisenbahnmaterial	678 712 t	=	36,0%	„ „
in Stabeisen	668 400 t	=	19,8%	„ „
in Walzdraht	133 516 t	=	18,2%	„ „
in Blechen	393 658 t	=	40,1%	„ „
in Röhren	150 853 t	=	117,3%	„ „

	1911			
in Halbzeug	651 415 t	=	37,3%	des Versandes
in Formeisen	408 178 t	=	20,6%	„ „
in Eisenbahnmaterial	644 084 t	=	30,9%	„ „
in Stabeisen	781 024 t	=	21,1%	„ „
in Walzdraht	166 140 t	=	20,7%	„ „
in Blechen	459 491 t	=	41,4%	„ „
in Röhren	172 076 t	=	88,5%	„ „

Die gesamte Ausfuhr an Eisenwaren betrug:

	1911			
	5 327 504 t	gegen	4 868 515 t	in 1910
Die Einfuhr	600 589 t	gegen	560 611 t	in 1910

Der Überschuß der Ausfuhr über die Einfuhr somit in

1911			
4 726 915 t	gegen	4 307 904 t	in 1910

Der Eisenverbrauch Deutschlands stieg von 135,40 kg i. J. 1910 auf 136,87 kg auf den Kopf der Bevölkerung, er steht damit aber gegen die bisherige Höchstziffer i. J. 1907 mit 145,12 kg noch um 8,25 kg zurück. Die Eisenerzeugung hat i. J. 1911, auf den Kopf der Bevölkerung berechnet, die bisherige Höchstmenge überschritten; sie betrug nämlich:

1907	1908	1909	1910	1911
209,87 kg	187,57 kg	202,20 kg	228,31 kg	237,43 kg

auf den Kopf der Bevölkerung.

Die Preise der Stahlwerksprodukte erreichten keineswegs eine der Nachfrage und dem Auftragsbestande entsprechende Höhe und blieben durchweg hinter

den Preisen der letzten Hochkonjunktur noch weit zurück. In Halbzeug trat trotz der gewaltigen Nachfrage — wie überhaupt in A-Produkten — eine Preiserhöhung wohl infolge der Unsicherheit über die Verlängerung des Stahlwerksverbandes nicht ein. Die Stabeisenpreise besserten sich im letzten Jahresviertel; Bleche zeigten im ganzen Jahre einen befriedigenden Preisstand, namentlich gilt dies für Grobbleche; die Röhrenpreise litten unter der ungeklärten Lage des Marktes.

Die Auslandspreise besserten sich verhältnismäßig mehr und früher als die Inlandspreise. Bei dem hohen Anteil, den die Ausfuhr an dem Absatz der deutschen Stahlindustrie hat, ist die Gestaltung der Auslandspreise von wesentlichem Einfluß auf das finanzielle Ergebnis der Werke und ihre Besserung daher für sie sehr wertvoll gewesen. Mit Recht ist in den letzten Jahren sowohl von einsichtigen Volkswirten wie auch von Industriellen darauf hingewiesen worden, daß infolge der Besonderheit unserer Eisenindustrie die Ausfuhr von Fabrikaten eine immer größere Bedeutung gewinne, denn im inländischen Absatze erreiche sie früher oder später einen gewissen Sättigungspunkt. Der Verbrauch beispielsweise von Textilerzeugnissen steht in unmittelbarem Zusammenhange mit der Zahl und dem Wohlstande der Bevölkerung; wachsen diese, so wächst auch die Nachfrage nach jenen Erzeugnissen. Das gleiche gilt nicht in vollem Maße für die Eisenindustrie, denn für den Eisenverbrauch ist am wichtigsten das Baugewerbe und das Verkehrswesen. Gewiß sind auch bei ihr Dichtigkeit und Wohlstand der Bevölkerung nicht ohne Bedeutung, aber in erster Linie ist es doch die Größe des Landes, die mit der Ausdehnung des Verkehrsnetzes auch den Eisenverbrauch bestimmt. Während wir aber im Eisenverbrauch auf den Kopf der Bevölkerung von England um 10%, von den Vereinigten Staaten gar um 50% übertroffen werden, stehen wir in dem auf die Fläche bezogenen Eisenverbrauch ganz anders: da übertreffen wir die Vereinigten Staaten um das Sechsfache und haben wir auch England trotz seines gewaltigen Schiffsbaues überflügelt. In dieser Hinsicht stehen wir an der Spitze aller großen Völker, und daß wir uns allmählich einem gewissen Sättigungspunkte genähert haben, dürfte auch aus der Tatsache zu folgern sein, daß England im Eisenverbrauch seit 1896 keine Steigerung mehr aufzuweisen hat. Jedenfalls herrscht schon seit geraumer Zeit kein Zweifel darüber, daß mit der bisherigen Zunahme der Aufnahmefähigkeit des inländischen Marktes, die 1895 bis 1907 nicht weniger als 55% betragen hat, auf die Dauer nicht weiter zu rechnen sei; ist doch schon an dem bisherigen Aufschwunge der Auslandsabsatz sehr stark beteiligt. Mit gutem Grunde hat daher Kommerzienrat Klöckner in der Generalversammlung des Hasper Eisen- und Stahlwerks vom 20. Juni d. J. ausgeführt, daß, trotzdem in Deutschland ein nennenswertes Gebiet der Eisenverwertung, nämlich das Baugewerbe, durch teures Geld bereits seit längerer Zeit sehr notleidend sei, die dadurch herbeigeführten großen Ausfälle garnicht in die Erscheinung getreten wären — infolge unserer gesteigerten Ausfuhrtätigkeit. Deutschland sei schon heute und werde noch immer mehr in Zukunft mit einem großen Teile seiner Erzeugung auf das Ausland angewiesen sein. Die Ausfuhr von Eisenwaren wachse von Jahr zu Jahr und mache uns dadurch von den Ver-

hältnissen und Stimmungen im eigenen Lande unabhängiger. Man könne deshalb auch die durch das Darniederliegen des deutschen Baugewerbes hervorgerufenen Einschränkungen überwinden und werde auch weitere Produktionserhöhungen unterbringen können.

Ist es also der deutschen Eisenindustrie mehr und mehr gelungen, auf den beiden einzig möglichen Wegen, der Bekämpfung fremder Roheiseneinfuhr und der Steigerung der eigenen Eisenausfuhr, erfreuliche Fortschritte zu machen, so wird ihr dieser Erfolg ein Ansporn sein, auf der Bahn weiter fortzuschreiten, wobei natürlich vorausgesetzt werden muß, daß der Verbrauch des Inlandes durch eine vernünftige Preispolitik auf entwicklungsfähiger Höhe gehalten wird. Es gehört zu den volkswirtschaftlichen Notwendigkeiten der deutschen, auf die Ausfuhr angewiesenen Eisenindustrie, einen Teil des durch den Inlandsabsatz erzielten Gewinnes zur Förderung der Ausfuhr herzugeben. Wenn das alte Roheisensyndikat diesen Gesichtspunkt genügend beachtet hätte, so wäre es vielleicht nicht der Auflösung verfallen. Der neue Roheisenverband scheint in dieser Beziehung gelernt zu haben, denn er hat neben der Regelung der Preise sich als das Hauptziel gesteckt: die Einfuhr ausländischen Eisens fernzuhalten und die Ausfuhr mehr als bisher zu pflegen. Es wird darauf ankommen, daß die leitenden Persönlichkeiten mit kraftvoller Energie vorgehen und alles daran setzen, ihr Programm zu erledigen. Etwa eintretende Absatzverlegenheiten würden die deutsche Roheisenindustrie umso schwerer treffen, als die großen Werke in ihren Hochöfen wichtige Kraftquellen besitzen, die auf alle Fälle im Feuer gehalten werden müssen, damit nicht der ganze Betrieb gestört wird. Andernfalls müßten sich auf den Hütten die Vorräte gewaltig anhäufen, der Markt würde mit Roheisen überschwemmen, und eine Katastrophe, von der die reinen Hochofenwerke naturgemäß am schwersten betroffen werden, wäre unausbleiblich. Das alles wird nicht eintreten, wenn Deutschland im Auslande die Absatzmöglichkeiten für das überflüssige Eisen offenstehen. Um das in vollem Umfange zu erreichen, bedarf es großer Anstrengungen, vor allem einer weitausschauenden Ausfuhrpolitik, die nicht von den jeweiligen Verhältnissen absolut geleitet wird, sondern die Schwankungen der Konjunktur sicher voraussieht und frühzeitig die erforderlichen Maßnahmen trifft. Die Hochkonjunktur erstreckt sich gewöhnlich nur auf eine verhältnismäßig kurze Zeit; ihr pflegt eine Periode des Niederganges zu folgen, und gerade für diese muß eine vernünftig betriebene Ausfuhrpolitik vorsorgen.

Wenn die Großeisenindustrie in allen Ländern eine der Hauptträgerinnen des Schutzzollgedankens ist, so ist es andererseits eine der bemerkenswertesten Erscheinungen in ihrer Entwicklung, daß schon seit der vorletzten Erneuerung des Stahlwerksverbandes eine neue Epoche eingesetzt hat: die Epoche der ausgesprochenen Ausfuhr- und Weltmarktpolitik. Diesem Ziele dient vornehmlich die Ausbildung und Organisation der internationalen Abmachungen, die vom Stahlwerksverbande ausgehen und die eins seiner Hauptverdienste bilden. Die erste Abmachung dieser Art war der Abschluß, die Aus-

dehnung und wiederholte Verlängerung des internationalen Schienenkartells, dem die deutschen, englischen, amerikanischen, belgischen und französischen Werke schon seit 1905 angehören, und dem später auch die russischen österreichisch-ungarischen und spanischen Werke beigetreten sind. Die vereinigten Ländern haben „die Weltmärkte in freundschaftlicher Weise unter sich aufgeteilt". Ein weiteres internationales Abkommen ist die internationale Trägervereinigung, an der Deutschland, Frankreich, Belgien u. a. beteiligt sind.

Nach dem Zustandekommen der internationalen Vereinbarungen in Schienen und Trägern im laufenden Jahre ist die Ausfuhrorganisation des Stahlwerksverbandes besonders ausgestaltet worden. Der Verband hält es für wichtig, seine Beziehungen zu den auswärtigen Abnehmern weiter zu befestigen und zu erweitern, und zu diesem Zwecke soll ein Vertreter des Verbandes den Weltmarkt bereisen, um Propaganda für die Produkte des Stahlwerksverbandes zu machen. In diesem Entschlusse des Stahlwerksverbandes äußert sich die Würdigung, die der Verband dem Weltmarkte für die Eisenindustrie zuteil werden läßt. Es handelt sich dabei zwar natürlich nur um A-Produkte, aber man verspricht sich in Verbandskreisen von der Neuerung doch viel Nutzen. In nächster Zeit werden noch andere Veränderungen in der Organisation der Ausfuhr eintreten.

Die besondere Pflege des Ausfuhrgeschäfts ergibt sich auch daraus, daß der Stahlwerksverband, wie in dem früheren Verbandsvertrage, so auch in dem am 1. Juli d. J. in Kraft getretenen neuen Vertrage Sonderbestimmungen getroffen hat für diejenigen Werke, die vermöge ihrer geographischen Lage für die Ausfuhr besonders geeignet erscheinen. Es sind das die Gewerkschaft Deutscher Kaiser, die Gutehoffnungshütte, die Rheinischen Stahlwerke und die Fried. Krupp A.-G., mit denen ein sogenanntes Fobabkommen getroffen worden ist. Danach sollen diesen Werken möglichst viele Ausfuhraufträge, mindestens aber jedem einzelnen dieser Werke seine theoretische Beteiligung an der Ausfuhr von Halbzeug und Oberbaumaterial zum Wasserversande über die eigenen Häfen zugewiesen werden. Für diese Sendungen übernehmen die Werke als Spediteure den Transport ab Werk zu Schiff bis fob Seeschiff Rotterdam oder Amsterdam, Antwerpen, Gent und Terneuzen für Halbzeug, Eisenbahnmaterial und Formeisen zu folgenden Sätzen:

	Antwerpen Gent u. Terneuzen			Rotterdam u. Amsterdam		
	H*)	E*)	F*)	H*)	E*)	F*)
Deutscher Kaiser	2,85	3,10	3,95	2,35	2,60	3,45
Gutehoffnungshütte . . .	2,85	3,10	3,95	2,35	2,60	3,45
Rhein. Stahlwerke	2,65	2,90	3,75	2,15	2,40	3,25
Fried. Krupp A.-G.	2,75	3,—	3,85	2,25	1,50	3,35

*) H = Halbzeug. E. = Eisenbahnmaterial. F. = xFormeisen.

Diese Sätze gelten für die Verladung von jeweilig mindestens 50 t für ein Seeschiff. Bei Bahnsendungen übernimmt der Verband den Transport ab frei Waggon Werkstation.

So zeigt sich denn in der deutschen Eisen- und Stahlindustrie mit unverkennbarer Deutlichkeit das Streben nach Steigerung der Ausfuhr. Daraus ergibt sich aber auch die weltwirtschaftliche Notwendigkeit der Förderung der Ausfuhr, umsomehr als die Absatzverhältnisse im Auslande immer schwieriger werden. Die Produktionsstatistik zeigt zunächst, daß der Aufschwung sich nicht auf die Eisenindustrie Deutschlands beschränkte, sondern daß alle europäischen eisenerzeugenden Länder daran teilnahmen. Denn es stieg die Roheisenerzeugung in Deutschland um 5%, in Frankreich um 9,4%, in Belgien um 16,2%, in Schweden um 5%, in Österreich-Ungarn um 7,2%, in Rußland um 18%. Nur in England ging die Roheisenproduktion um 1,3% zurück. In Amerika zeigt Kanada eine Zunahme seiner Roheisenproduktion um 11,4%; die der Vereinigten Staaten verminderte sich um 12,7%. Läßt sich der Rückgang der englischen Roeisenerzeugung mit den vielen Ausständen in England, namentlich dem der Seeleute, der Hafenarbeiter und Eisenarbeiter, hinreichend erklären, da dadurch unzweifelhaft die Prgduktion, vor allem aber der Export erschwert wurde, so besteht für die schlechte wirtschaftliche Lage der Eisenindustrie in den Vereinigten Staaten von Nordamerika i. J. 1911 keine ausreichende Erklärung. Der gewöhnlich dafür angeführte Grund: die Nähe der Präsidentenwahl und die Ungewißheit über die Richtung, welche die Trustgesetzgebung einschlagen werde, kann als ausreichend nicht gelten, erfreuten sich doch andere Industriezweige des Landes eines recht guten Geschäftes, und gegen Schluß des Jahres 1911 besserte sich auch die Lage der Eisenindustrie, während die vorgenannten Behinderungsgründe fortbestehen. Zu einem erheblichen Teil ist die schlechte Beschäftigung der amerikanischen Eisenindustrie auf die unzureichenden Materialbeschaffungen der Eisenbahnen zurückzuführen.

Die Schwierigkeiten, welche die Erneuerung des Stahlwerksverbandes selbst in dem so sehr beschränkten Umfange gemacht hat, zeigen, daß nicht mehr zu erreichen war und daß weitergehende Wünsche als unerfüllbar zurückgestellt werden mußten. Die Syndizierung auch nur der A-Produkte ist immerhin ein Vorteil gegenüber der gänzlichen Auflösung des Verbandes.

Neue Literatur.

Haeder, Dr. H., Ingenieur, **Die Preisbildung in der Maschinenindustrie.** Wiesbaden, Otto Haeder, Verlagsbuchhandlung 1912.

Die heutigen Mißstände auf dem Gebiete des Submissionswesens bilden mit Recht einen Gegenstand fortwährender nachdrücklicher Klagen und Angriffe. Parlamente und gesetzmässige wie freie Vertretungen von Handwerk und Industrie erörtern seit Jahren die vollständige Unzulänglichkeit des Verdingungswesens, ohne daß bisher ein durchgreifender Erfolg erzielt wurde.

Einen interessanten Einblick in die Verdingungverhältnisse der Maschinenindustrie gewährt obengenanntes Werk, das an der Hand zahlreicher Tabellen und Abbildungen in fesselnder Darstellung alle Faktoren beleuchtet, die auf die Preisbildung dieses und auch wohl anderer Industriezweige von ausschlaggebendem Einfluß sind. Anregung zu dieser Arbeit gaben die großen Preisunterschiede bei Maschinenteilen und Maschinen, wie sie vor allem aus den öffentlichen Ausschreibungergebnissen hervorgehen. Mittelpunkt und Grundlage der ganzen Untersuchung bilden demnach zahlreiche Submissionsfälle.

Ausgehend von der Zusammenstellung einer großen Anzahl von Submissionergebnissen aus den Jahren 1910—11 werden zunächst in dem ersten Hauptabschnitt die Selbstkosten mit allen sie beeinflussenden Elementen als grundlegender Faktor der Preisbestimmung einer eingehenden Erörterung unterzogen. Der zweite Hauptabschnitt behandelt neben einigen rein technischen Vorgängen im Submissionverfahren vor allem die anderen preisbestimmenden Faktoren, wie z. B. die Wirkungen wirtschaftlicher Organisationen der Submittenten, Einfluß des Standorts der Industrie, Gewinne der Vertreter, Händler usw. Im Anhange sind die besonderen Bedingungen von Staatsbehörden und eine wertvolle Sammlung von Submissionergebnissen aus dem allgemeinen Maschinenbau abgedruckt.

Der Wert dieser Schrift liegt in der Hauptsache in der detaillierten und exakten Prüfung aller Preisbestimmungelemente auf Grund vieler Beispiele und interessanter Berechnungen. Im allgemeinen bietet daher der Verfasser der Oeffentlichkeit ein Werk, das für jeden Praktiker und Theoretiker, der wirtschaftlichen Fragen einiges Interesse entgegenbringt, hohe Beachtung verdient.

Natürlich weist diese Arbeit auch einige Mängel auf, die allerdings ihrem Gesamtwert wenig Abbruch tun. Einzelne preisbestimmende Erscheinungen, unter ihnen besonders die Wirkung wirtschaftlicher Organisation sind zu dürftig behandelt. Ein Fehler, dem man heute in Büchern und in der Tages- und Fachpresse leider zu oft begegnet, verdient besonders hervorgehoben zu werden, nämlich die Verwirrung in der Terminologie unserer modernen wirtschaftlichen Organisationformen. Ein kurzer Einblick in die für billiges Geld zu habenden grundlegenden Werke dieses heute mit Recht als sozialökonomisches Zentralproblem bezeichneten Gebietes würde genügen, um in Zukunft Verwechslungen und Verschiebungen dieser mit vieler Mühe in der Wissenschaft geklärten Begriffe zu vermeiden.

Der Hauptnachteil dieses Buches beruht wohl in der Tatsache, daß bei der bedeutenden Rolle, die das Submissionswesen und seine Mißstände in der Abhandlung spielen, der Reform dieser unhaltbaren Zustände nur etwas über eine Seite gewidmet und dazu kritische Stellungnahme und selbständige geeignete Reformvorschläge unterlassen wurden.

Einen beachtenswerten Vorschlag zur Bekämpfung des formalen Unterbietungverfahrens enthält die Kartell-Rundschau, Heft 7 lfd. Jahrgangs, Seite 606, der in der Schaffung eines Reichsgesetzes mit Bestimmungen kartellrechtlicher Natur gipfelt.

Im Mittelpunkt aller Erörterungen über das Submissionswesen steht heute der im Jahre 1911 vom Hansa-Bunde herausgegebene Gesetzentwurf, der in 31 Paragraphen eine vorzügliche Grundlage für die notwendige Regelung des Submissionwesens bildet.

Hausmeister, Dr. Paul, **Großbetrieb und Monopol im deutschen Bankwesen.** Eine populäre Studie. Heft 6 der Monographien zur Zeitgeschichte. Verlag von Arthur Dolge, Stuttgart, 1912. Preis Mk. 2,—.

Eine populäre Studie will der Verfasser mit einer möglichst „objektiven" Darstellung vor allem den Kreisen bieten, die sich nicht berufsmäßig, sondern nur vermöge allgemeiner Vorkenntnisse für das Bankwesen interessieren. Von vornherein sei darauf hingewiesen, daß der Leser in seiner Freude über die angekündigte „Objektivität" bald gestört wird. Denn so interessant und belehrend diese flott geschriebenen Ausführungen auch sind, so sehr leiden sie unter dem Umstande, daß sie einseitig die natürlich mit der starken Konzentration verbundenen Mißstände im Bankwesen betonen und volkswirtschaftliche Bedeutung, Leistung und Notwendigkeit unserer Großbanken fast gar nicht beachten. Zudem ergeht sich der Verfasser in schweren, scharfen Vorwürfen gegen unsere Handelspresse und gegen hervorragende Autoren in Ausdrucksformen, die zum mindesten die Grenzen einer wissenschaftlichen Abhandlung überschreiten.

Im einzelnen behandelt die Broschüre den Großbetrieb in der modernen Volkswirtschaft, insbesondere die wirtschaftlichen Funktionen der Großbanken, den Übergang von Großbetrieb zum Monopol und die Wirkungen der Monopolisierung. In den Schlußkapiteln wird das Verhältnis von Großbank zur Industrie und zur Öffentlichkeit erörtert und Maßnahmen zur Abwehr des Monopols empfohlen. Von letzteren sind besonders zu erwähnen, eine Reform des Aufsichtrates nach französischem Vorbild, Verbot der Häufung von Aufsichtratposten in e i n e r Person und gesetzliche Beschränkung der Höhe der Tantiemen für Aufsichtrat und Vorstand.

Ein vom Verfasser besonders betontes Heilmittel, die Reform unserer Sparkassen zum Zwecke der großen Beteiligung ihrer Kapitalien im kaufmännischen Umsetzungsprozeß beweist, daß der Verfasser, wie so viele andere Autoren und Körperschaften, Wesen und Bedeutung dieser Institute vollständig verkennt. Ursprünglich wurde die Sparkasse gegründet, um dem kleinen Manne, der an gewagte kaufmännische Geschäfte nicht denken kann, eine sichere und gut verzinsliche Anlage seiner Ersparnisse zu ermöglichen und den Sparsinn zu fördern. Die beiden Vorschläge des Verfassers — Erhöhung der heute vielfach engbegrenzten Maximaleinlage auf etwa 25 000 Mark und Erleichterung des Ein- und Auszahlungsmodus, die sich in gleicher Richtung wie der leider sehr aussichtsreiche, preußische Gesetzentwurf betr. zwangweiser Anlage von Sparkassengeldern in Staatspapieren, bewegen, — bedeuten nichts anderes als eine Schädigung des kleinen Einlegers, der sparen will, zu Gunsten des kapitalistischen Einlegers, der gewinnbringende Geschäfte erstrebt.

Zum Schluß wünscht Verfasser noch neben diesen äußeren Maßregeln einen Vorgang innerer Gesundung des Bankwesens.

Polsters Jahrbuch und Kalender 1912. Ratgeber für Handel, Industrie und Verbrauch von Kohlen, Koks, Briketts und andere Heizungsmaterialien. Zwölfter Jahrgang. 2 Teile. Leipzig, Verlag von H. A. Ludwig Degener, in Leinenband Mk. 4,—, in Brieftaschenlederband Mk. 6,—.

Dieser seit 12 Jahren erscheinende, beliebte praktische Ratgeber, der für jeden Kohleninteressenten direkt unentbehrlich ist, bringt auch in seinem 12. Jahrgang eine Zusammenstellung aller für Handel und Industrie in Brennmaterialien wichtigen Vorgänge und Zustände, die an Vollkommenheit seines Gleichen wohl kaum wieder findet.

Im einzelnen bietet dieser praktische Wegweiser eine wertvolle Übersicht über die kommerziellen Einrichtungen der Syndikate, die nichtsyndizierten Werke, die Verkauf- und Lieferungsmodalitäten der einzelnen Kohlenreviere, die Organisationen des Bergbaues und des Handels, die Qualitäten aller Marken, die Förderungen und Preise, der die Gerichtsentscheidungen und Handelskammergutachten, die Eigenschaften der Sortierungen und der Anwendung der

einzelnen Brennmaterialien, die Lagerungsart, die Transportmöglichkeiten, die Öfen und Heizanlagensysteme usw.

Denkschrift betreffend die Verschiebung der Wettbewerbsverhältnisse für die schlesische Montanindustrie durch die Inbetriebnahme des Großschiffahrtweges Stettin-Berlin. Kattowitz, Verlag der Expedition der „Zeitschrift des Oberschlesischen Berg- und Hüttenmännischen Vereins".

Als Sonderabdruck aus der „Zeitschrift des Oberschlesischen Berg- und Hüttenmännischen Vereins" veröffenlichte genannte wirtschaftliche Zentralorganisation der Oberschlesischen Montanindustrie diese Denkschrift, die am 30. November 1911 dem Herrn Oberpräsidenten der Provinz Schlesien als Eingabe übersandt wurde. Die ausführlichen Darstellungen, die auf einem umfangreichen, im Anhang abgedruckten Tabellenmaterial basieren, ergeben, daß die auf der Oder ausgeführten Arbeiten keine Verbesserungen der Verfrachtungverhältnisse für die oberschlesische Montanindustrie herbeiführen werden, und daß außerdem durch die Inbetriebnahme des Großschiffahrtweges Stettin-Berlin eine Verbilligung der Frachten, die mit mindestens 0,75 Mk. für die Tonne zu veranschlagen ist, eintreten wird. Diese drohende Verschiebung der Konkurrenzverhältnisse erfordert notwendig einen Ausgleich, der auf dem Gebiete der Eisenbahntarife und zwar am zweckmäßigsten in einer Ermäßigung der Oderumschlagtarife gesucht werden muß.

Carlsson, Dr. Wilhelm. **Der Arbeitgeber-Schutzverband für das deutsche Holzgewerbe.** Verlag von Gustav Fischer, Jena.

Als viertes Heft des elften Bandes der „Abhandlungen des staatswissenschaftlichen Seminars zu Jena" herausgegeben von Prof. Dr. Pierstorff, wird dieses Werk veröffentlicht, das wie alle Erscheinungen dieser Sammlung sich besonders durch die sachliche, vorurteilslose Behandlung der heiklen Materie auszeichnet. Im allgemeinen bietet der Verfasser eine interessante Darstellung in klarem einfachen Stil, unterstützt durch ein tiefes sozial - politisches Verständnis über das gegenseitige Verhältnis von Unternehmer und Arbeiter im wirtschafts- und sozialpolitischen Interessenkampf einer einzelnen Gewerbegruppe.

Die drei ersten Kapitel dieser Schrift schildern Geschichte, Organisation und Tarifpolitik des Arbeitgeber-Schutzverbandes. Die drei letzten Kapitel geben ein Bild vom Verhalten des Arbeitgeber-Schutzverbandes in Lohnkämpfen, zur Frage der Arbeitvermittlung und zur Frage des Arbeitkammernproblems.

In der Hauptsache baut sich das Werk auf einer sehr gewissenhaften und geschickten Verarbeitung der in den Akten, Satzungen und Jahresberichten des Verbandes niedergelegten wichtigen Ereignisse auf. Etwas störend wirken bei der Lektüre des Buches manche belanglose Zusammenstellungen und ein bisweilen zu weit gehendes wörtliches Anführen von Anschauungen bekannter Nationalökonomen. Besonders in den Ausführungen allgemeiner Natur vermißt man leider ein eigenes Urteil.

Wenn auch die Vorteile der Tarifverträge anzuerkennen sind, so kann man doch die zu optimistische Auffassung des Verfassers nicht unbedingt teilen. Infolge der geringen organisatorischen Schulung und des bisweilen geringen moralischen und rechtlichen Verantwortunggefühls des Durchschnittarbeiters kommen zu oft Durchbrechungen der Tarifverträge durch Streiks vor. Während die organisierten Arbeiter bei Fehlen eines Tarifvertrages zu den verschiedensten Zeiten und möglichst oft an die Unternehmer herantreten, so bewirkt das Vertragverhältnis zweifellos neben „längeren ruhigen Zeiten" eine Verdichtung und nachdrücklichere Vertretung neuer Forderungen zu dem Zeitpunkt der Neuregelung des Tarifvertragverhältnisses.

Die Ausführungen auf Seite 57 ff. über die Tätigkeit der Gewerbegerichte als Einigungsämter mögen wohl für das Holzgewerbe zutreffen, lassen sich aber nicht verallgemeinern. Von seiten der Unternehmer hört man vielfach Klagen über eine einseitig arbeiterfreundliche, bisweilen sogar gegen den wahren Wortlaut der Gesetzesbestimmungen verstoßende Rechtsprechung. Im

allgemeinen ist die Tätigkeit des Gewerbegerichtes als Einigungsamt eine ganz unbedeutende, vor allem wegen des Umstandes, daß eine Verhandlung erst möglich ist, wenn beide streitenden Teile das Gewerbegericht zur Entscheidung anrufen und Vertreter abordnen.

Das letzte Kapitel über die Arbeitkammern behandelt nichts spezifisches für das Holzgewerbe und die angeführte allgemeine Erörterung dieses Problems fällt deshalb etwas aus dem Rahmen vorliegender Arbeit heraus. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse und einen Ausblick in die zukünftige Entwicklung hätte sicherlich einen zweckmäßigeren Inhalt für das Schlußkapital geboten.

Trotz dieser kleinen Mängel bietet die Arbeit im ganzen eine wertvolle Bereicherung der sozialpolitischen Literatur und verdient auch von den Interessenten der anderen Gewerbe- und Industriegruppen gelesen zu werden.

Müffelmann, Dr. Leo, **Die wirtschaftlichen Verbände.** Leipzig 1912. Sammlung Göschen, Nr. 586.

In der wegen seiner sachgemäßen Bearbeitung beliebten und seiner Billigkeit wegen weiten Kreisen zugänglichen Sammlung Göschen erschien diese Schrift die eine übersichtliche Zusammenstellung möglichst aller bestehenden wirtschaftlichen Verbände entrollt. Bei dem begrenzten Umfang der Werke dieser Sammlung und dem überaus verzweigten zukunftreichen Gebiete, das in vorliegender Schrift erörtert wird, kann es sich natürlich in der Hauptsache nur um eine Aufzählung der wirtschaftlichen Organisation handeln mit Angaben über rein äußere Angelegenheiten wie Gründung, Zweck, Arbeitprogramm, Umfang, Art usw. einer jeden Vereinigung.

Am Eingang dieser Abhandlung steht ein allerdings sehr dürftiges Literaturverzeichnis das manche bedeutende Neuerscheinung ausser Acht läßt.

Nach einer exakten Charakterisierung von Wesen und Geschichte der wirtschaftlichen Verbände werden im zweiten Kapitel die Verbände gegliedert nach den Hauptwirtschaftszweigen behandelt. Wegen der zunehmenden Bedeutung wirtschaftlicher Verbände mit politischer Tendenz ist diesen ein besonderer Abschnitt gewidmet. Ein besonderes Interesse ruft die knappe aber treffende Skizzierung der Entwicklungstendenzen im Verbandswesen, die im letzten Abschnitt entworfen wird, hervor. Den mächtigsten und einflußreichsten Verbänden, nämlich dem Centralverband Deutscher Industrieller und dem Bund der Industriellen, wurde natürlich eine umfangreiche Erörterung zuteil. Auch enthält der Anhang eine besondere Zusammenstellung der diesen Centralverbänden angeschlossenen Unterverbände.

Daß Verfasser die etwas breite und unbestimmte Definition von Liefmann über die Kartelle der Hauptgliederung zu Grunde legt, ist als ein etwas mißglückter Griff zu bezeichnen. Die Wahl einer exakteren Begriffsbestimmung hätte wohl auch die zum mindesten unzweckmäßige Bezeichnung der Trust's als eine Kartellform vermieden.

Die Zahl der bestehenden kartellähnlichen Verbände ist mit Sicherheit wesentlich höher zu beziffern, als sie die dem Reichtag 1905 vorgelegte Denkschrift angibt.

Das Verhältnis der Tätigkeit der freien wirtschaftlichen Verbände zu den offiziellen Interessenvertretungen wie den Handelskammern ist nicht scharf genug gekennzeichnet. Erwähnenswert ist die Tatsache, daß bereits seit einiger Zeit aussichtsreiche Bestrebungen im Gange sind, eine Organisation zur Vertretung der Gesamtinteressen der Deutschen Textilindustrie zu schaffen. Aus der interessanten Charakterisierung der Entwicklungstendenzen im Verbandswesen sei noch hervorgehoben, daß man die Behauptung einer bereits heute in der Industrie herrschenden „Hypertrophie“ des Verbandswesens nicht unbedingt teilen kann. Zweifellos walten noch heute in manchen Industriezweigen Mißstände in der Preisgestaltung und den Absatz und Zahlungsverhältnissen, die eine Beseitigung auf dem Wege der Kartellierung im Interesse einer gesunden Entwicklung dieser Industriezweige und auch der gesamten Volkswirtschaft berechtigt erscheinen lassen.

Dr. Max Metzner.

Lenz, Dr. jur. et phil., Friedrich. **Denkschrift betr. die Schaffung eines Wirtschaftsarchivs** und die Unterstützung privatwirtschaftlicher Forschungen. Verlag Bernhard Simion Nachf., Berlin 1912.

Der Verfasser stellt es sich zur Aufgabe, die Notwendigkeit der Schaffung eines „Archivs für nordostdeutsche Wirtschaftsgeschichte" zu erläutern. Er geht dabei von dem Wesen und dem heutigen Stand der privatwirtschaftlichen Forschungsarbeit aus. Mit Recht weist er auf die Schwierigkeiten hin, denen heute die „wirtschaftlichen Außenseiter" unterworfen sind, sobald sie die Verhältnisse irgend eines Betriebes untersuchen wollen. „Die Vereinigung für exakte Wirtschaftsforschung" Prof. Ehrenbergs könne nicht genügen, schon weil hier die Privatwirtschaftslehre die Rolle einer „Bereicherungslehre" spiele. Während Ehrenberg das Geschäftsinteresse als Ausgangspunkt privatwirtschaftlicher Untersuchungen wählt, glaubt Lenz, das Interesse der Gesamtheit sei der Privatwirtschaftslehre und den Staatswissenschaften gemeinsam. Die künftige Gestaltung privatwirtschaftlicher Forschungsarbeit denkt sich der Verfasser so, dass die Fragen des technischen Betriebes den Fachhochschulen zufallen, während die ökonomische Geschichte und Strucktur der Unternehmungen die an den Universitäten gepflegte Privatwirtschaftswissenschaft bilden soll. Neben dem Unterricht gelte es aber, eine Einrichtung zu schaffen, „die sich die Aufschliessung und wirtschaftliche Verwertung des in privaten Händen ruhenden Forschungsmaterials zum Zwecke setzt." Wegen der territorialen Grundlagen unseres Wirtschaftslebens könne kein allgemeines „privatwirtschaftliches Forschungsinstitut" in Frage kommen, es sei vielmehr nötig, neben „dem Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsarchiv" in Köln ein „Nordostdeutsches Wirtschaftsarchiv" in Berlin zu begründen. Am Schlusse seiner Denkschrift gibt der Verfasser die Grundzüge der Organisation eines solchen Archivs, beruhend auf der Dreiteilung in einen breiteren Ausschuss, einen engeren Ausschuss, und einen Vorstand nebst Geschäftsführer.

Die Schrift von Lenz will Stimmung machen für die Errichtung des oben genannten Wirtschaftsarchivs. Es ist daher zu verzeihen, wenn sie sich gegen das „mit naiven Mitteln arbeitende Reklamebedürfnis" in Denkschriften industrieller Unternehmungen wendet und manches übersieht, was auf dem Gebiete privatwirtschaftlicher Forschungsarbeit bereits anderwärts geleistet wird. Gleichwohl kann es nur begrüßt werden, wenn in weiteren Kreisen unseres gewerblichen Unternehmertums die Ueberzeugung an Boden gewinnt, dass privatwirtschaftliche Forschungen in jeder Form schon um der Sache selber willen nach Möglichkeit gefördert werden müssen.

Weyrich, L., **Bilanzkritik**, **Cöthen (Anhalt)** 1912. Selbstverlag des Verfassers.

Der Zweck dieses Buches ist ein doppelter: es will einerseits zur Aufklärung der praktischen Kaufleute dienen, andererseits aber dem grossen Publikum eine Handhabe bieten bei der Investierung von Kapital im Handel und Industrie. Der Verfasser erörtert zunächst die grundlegenden gesetzlichen Bestimmungen über die Aufstellung der Geschäftsabschlüsse und über die Veröffentlichung derselben. Ein besonderes Kapitel ist der Besprechung von Geschäftsabschlüssen gewidmet. Unterschieden wird hierbei zwischen Bilanzen ohne Veränderungsnachweis und solchen mit Veränderungsnachweis, um durch diesen Gegensatz zu zeigen, „wie wenig aus den Geschäftsabschlüssen ohne Veränderungsnachweis zu ersehen ist". — Der Veränderungsnachweis der Aktiven und Passiven kann nach W. unter keinen Umständen entbehrt werden, ebenso wenig dürfe der Verwendungsnachweis über den Reingewinn in den Bilanzen fortfallen. Zu diesem Zwecke werden eine ganze Reihe von Bilanzen besprochen, und zwar durchgehend von industriellen Unternehmungen verschiedener Zweige. Die Bilanzen der Grossbanken erfahren eine Behandlung in einem besonderen Abschnitt. Diesem sind die Musterbestimmungen für die von inländischen Creditbanken zu veröffentlichenden Bilanzübersichten angefügt und erläutert. Gegen die Banken erhebt der Verfasser eine schwere Anklage in dem

Abschnitt über „Liquidität“ wo ausgeführt wird, dass wir einer beständig sich mehrenden Illiquidität zusteuern, infolge der von den Banken genährten Ueberspekulationen und Ueberkonjunktur, die Handel und Industrie in das Joch der Banken bringe und durch fiktive Zahlungsmittel sich auszugleichen suche. Das Buch schließt mit einer kurzen Betrachtung über Kurswert und Dividende und die richtige Bewertung industrieller Papiere.

Das Buch ist besonders deshalb von Wert, weil es aus der Hand eines Praktikers — W. ist Bücherrevisor — hervorgegangen ist. Das gilt besonders von den praktischen Anforderungen an die Bilanzveröffentlichungen und der Besprechung veröffentlichter Geschäftsabschlüsse, die auch einen besonders breiten Raum einnehmen. Das Buch macht indessen nicht den Anspruch auf wissenschaftlichen Wert; irgend welche Literatur ist überhaupt nicht genannt.

Schmiedland, Eugen, **Die Wirtschaftsgenossenschaften.** Manz'sche Buchhandlung, Wien und Leipzig 1912.

Das Büchlein — 40 Seiten stark — ist nach Vorträgen im Wiener staatswissenschaftlichen Fortbildungskurs entstanden. In grossen Zügen werden die einzelnen Genossenschaften ihren Zwecken nach behandelt: — Bezugs-, Absatz-, Werks-, Produktiv-, Bau-, Versicherungs- Kreditgenossenschaften und einige andere Typen. Zum Schluss erörtert der Verfasser die Bedeutung der Genossenschaften als Mittel sozialer Reformen, insbesondere mit Rücksicht auf die landwirtschaftlichen und Arbeitergenossenschaften. (Konsumvereine). Verfasser erblickt in den Genossenschaften ein wichtiges Mittel für das Zusammenfassen mittlerer und kleinerer Wirtschaften, namentlich dort, wo zu einer Zentralisation der genossenschaftlichen Aufgaben geschritten wird. — Es liegt auf der Hand, dass auf dem kurzen Raum von 40 Seiten ein so weit verzweigtes Gebiet wie das Genossenschaftswesen auch nicht annährend genau behandelt werden kann. Immerhin bietet das Werkchen für solche, die das Genossenschaftswesen gerne in grossen Zügen kennen lernen möchten, eine geeignete Lektüre.

Dr. A. Schade.

Bibliographie.

Monatsbericht über die Kartelliteratur

vom 1. bis 31. August 1912.

A. Bücher.

Deutschsprachliche.

Bendix, Ludwig, **Der Aldrich-Plan; seine Bedeutung für das amerikanische Bankwesen und den internationalen Geldmarkt.** 172 S. 8⁰. New York, Hallgarten, 5 Nassau St., 1912.

Bericht des Vorstandes und Protokoll der XV. ordentlichen Generalversammlung des Zentralvereins der Bergwerksbesitzer Oesterreichs vom 1. Juni 1912. Selbstverlag des Vereins, Wien, 1912, 23 S. 4⁰.

Bericht des Vorstandes des Bergbaulichen Vereins für Zwickau und Lugau-Oelsnitz zu Zwickau auf das Jahr 1911. Zwickau, Zwickauer Zeitungs-Druckerei, 1912. S. 42, 4⁰.

Festbuch zur 350jährigen Jubiläums-Feier der Tischler-Innung zu Güstrow. 8⁰, Gü-

strow, J. Schneider, 1912, S. 57. Preis 0,80 Mk.

Hauptversammlung, 5. ordentliche, des Zechenverbandes am 18. Mai 1912. Essen-Ruhr, 1912. 15 S. 4⁰.

Jahresbericht 1911 der Industriellen Gesellschaft von Mülhausen. Strassburg 1912. 299 S. 4⁰ nebst Beilagen.

Jahresbericht des Vorstandes des Vereins schweizerischer Maschinen - Industrieller pro 1911, Zürich 1912. 144 S. 8⁰ nebst Anlagen.

Jahresbericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund für 1911. II. (Statistischer Teil). Ausgegeben im August 1912. Essen, Girardet & Schmemann, 1912, 4⁰ S. 66.

Klostermann und Fürst: Allgemeines Berggesetz f. die Preussischen Staaten. 6. Aufl., bearb. v. Bergw.-Dir. Hans Thielmann. **Nachtrag, Knappschaftsgesetz.** (32 S.) 8⁰, Berlin, J. Guttentag, 1912. Preis 0,50 Mk.

Leffmann, K., **Die Unternehmungsformen.** Stuttgart, E. H. Moritz. 8⁰ S. 216. Preis 2,50 Mk.

Mendel, Jos. und Rob. **Schwarz, Internationale Petroleumstatistik.** Hrsgb. v. der Zeischrift „Petroleum." **2. Bd. Oesterreich-Ungarn.** (VII, 196 S.) 8⁰. Berlin, Verlag für Fachliteratur, 1912. Preis 8 Mk.

Neumann, Maxim., **Das Reichsmonopol für Petroleum.** (S. 60) 8⁰, Berlin, Verlag für Fachliteratur 1912. Preis 2 Mk.

Protokoll der Verhandlungen des Vereins deutscher Portland - Zement - Fabrikanten, E. V. am 29. Februar und 2. März 1912. (512 S. m. Abbildungen) 8⁰, Berlin, Tonindustrie-Zeitung. 1912. Preis 3 Mk.

Zur Reichspetroleum-Monopolfrage. (Aus: „Petroleum".) (2 S.) 8⁰ Berlin, Verlag für Fachliteratur, 1912. Preis 1 Mk.

Suets, Arnold, **Was verbilligt, was verteuert?** Eine volkswirtschaftl. Studie. Mit **besonderer Berücksichtigung der Konsumvereine, Wirtschaftsverbände u. dgl.** (36 S.) 8⁰. Wien, Graz, Bund der Kaufleute, 1912. Preis 0,50 Mk.

Verhandlungen der vom k. k. Handelsministerium veranstalteten Kartellenquête. 8⁰. Wien, Hof- und Staatsdruckerei: **I. Zuckerindustrie,** 27. 28. und 29. Februar 1912 (III, 193 S.) 1912, Preis: 2,50 Mk. **II. Spiritusindustrie** 11. 12. und 13. März 1912 (III, 163 S.) 1912. Preis 2,50 Mk.

Wachenfeld, Hugo, Die deutsch-englische **Frage unter besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie.** Lübeck, 1912. 47 S. 8⁰.

Fremdsprachliche.

Assinder, S. F., **The Legal Position of Trade Unions.** 2d. ed. 8⁰, London, Stevens, 1912, Preis: 3 sh.

Burton, T. E., **Corporations and the State. London,** D. Appleton and Co., 1912. Preis: 5 sh.

Cabe, A. Mc. David, **The Standard rate in American Trade Unions,** Baltimore, The Johns Hopkins press. John Hopkins University Studies in historical and political Science. Series XXX.

Northern Coal, Iron, and Steel Companies, 1912. London, The Business Statistics Company. Preis 1 sh.

Fay, C. N., Big Business and Government, (6, 201 S., New York, Moffat, Yard, 1912. 8⁰. Preis: 1 sh. (Handelt über the Powder Trust, the Chicago Telephone Co., Chicago Gas Trust Co., Steel and Sugar Trust).

Fomin, P., **Ueber die Syndikate und Trusts.** Gegenstand und Ausgabe der Lehre von den Syndikaten und Trusts. S. 39. Charkow, 1912. (In russischer Sprache).

Hise, Charles R. von, **Concentration and Control.** New York, The Macmillan Company. 1912.

Investigation of moneytrust, hearnigs on H. R. 314 and 356 (authorizing appointment of committee to investigate as to whether there are not combinations of financial and other concerns which control money and credits and operate in restraint of trade through that control, etc.) U. S. House of Representatives. Jan. 26. 1912, (XI, 58 S.)

Kuhn, A. K., A comparative study of the Law of corporations with particular reference to the protection of creditors and sharesolders. —Studies in history, economics and public Law, edited by the Faculty of political Science of Columbia University.

United States Steel Corporation hearings (U. S. Honse of Representatives, Special Committee) 1912, S. 17 und 1819/2344 Nr. 25/33.

Letters on British Commerce, including Finance, Insurance, Business, and Industry. With a preface by the Hon. W. Pember Reeves. London, Sir Isaac Pitman and Sons, 1912. Preis: 7 sh. 6 d.

Review of opinions of Supreme Court in Standard Oil and Tobacco Cases (U. S. Senate. Iudiciary Committee) 1912. S. 12.

Mc. Queen, Chas., Scottish Shale Oil Industry. Edingburgh, Williams Blair. Preis: 3 d.

South Wales Coal and Iron Companies, 1912. Cardif, The Business Statistics Company.

Statistics of the American and foreign iron trades. Anual statistical report for 1911 of the American Iron and Steel Association. Part I. Philadelphia 1912. 104 S. 8⁰.

Trusts in foreign countries, laws and references concerning industrial combinations in Australia, Canada, New Zealand, and continental Europe, 1912 S. 132.

B. Aufsätze und Berichte.

Deutschsprachliche.

a. Montanindustrie.

Däbrik, Walter, Bohrgesellschaften * Plutus, Heft 35.

Die Kohlen-Enquête in Oesterreich * Der Konsumverein Nr. 16.

Die Krisis im Mitteldeutschen Braunkohlensyndikat * Berliner Tageblatt Nr. 416.

Neuorganisation der europäischen Petroleumindustrie * Zeit vom 7. August

b. Eisen- und Stahlindustrie.

Hof, Deutschlands Eisenindustrie * Berliner Tageblatt vom 13. August.

Die österreichische Kartellenquête über die Eisenindustrie * Deutsche Industrie-Zeitung Nr. 30.

Vierte Konferenz der Internationalen Vereinigung von Eisenhändlerverbänden * Deutscher Eisenhandel Nr. 29/31.

Kreuzkam, Th., Ausblick in die Entwicklung der deutschen Eisenindustrie * Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelpraxis Heft 4.

Stahltrust * Berliner Neueste Nachrichten vom 31. Juli.

Zum Thema Stabeisensyndikat * Deutsche Bergwerks-Zeitung, 13. Jahrgang, 1912, Nr. 198.

c. Verschiedenes.

Bienhold, Wertzuwachssteuer und Kaliindustrie * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 204.

Corner E., Projekt in Baumwolle? * Leipziger Neueste Nachrichten vom 14. August.

Dolge, R.-Berlin, Die Konzentrations- und Expansionsbestrebungen der deutschen Banken im 1. Halbjahr 1912 * Bankbeamten-Zeitung, Nr. 16.

England und die Brüsseler Zuckerkonvention * Deutsche Tageszeitung vom 3. August.

Eswein, Bericht über die XXI. Hauptversammlung der Vereinigung der Elektrizitätswerke am 11. bis 14. April 1912 in Kiel * Elektrotechnische Zeitschrift, Heft 32.

Finger, Colmar, Tätigkeit von Schutzverbänden * Musterschutz und Wettbewerb Nr. 11.

Die Frage des Einflusses der Kartelle auf die Arbeiterverhältnisse in der österr. Kartellenquête. * Soziale Rundschau 1912, I, Nr. 4, S. 159/61.

Flügler, Rehl, Die Kartelle der Deutschen Seidenwebereiindustrie * Soziale Kultur Heft 8/9 S. 515—18.

Amerikanischer „Geld - Trust“ * Pester Lloyd vom 8. August.

Hoffmann, Paul, Eine Trustdiskussion in Amerika * Der österreichische Volkswirt Nr. 48.

Kartellpreisänderungen in Deutschland * Das Handelsmuseum Nr. 32.

Die Kartelle der Glasindustrie * Tag vom 24. Juli.

Der Konzern der Reichsgenossenschaftsbank * Frankfurter Zeitung Nr. 224.

Kreuzkam, Dr., **Diamantenmonopol** * Die Umschau Nr. 34.

Projekt eines Getreidemonopols in Russland * Zeitschrift für Sozialwissenschaft Heft 7/8.

Pudor, Tendenz zum Grossbetrieb * Staatsbürgerzeitung vom 10. Juli

Die Rüstungen der Arbeitgeber im Baugewerbe für die Tarifkämpfe d. J. 1913. * Soz. Praxis. 1912 Nr. 34 S. 1069/71.

Schiff, E., **Private Elektrizitäts-Monopole** * Z. Kommunalwirtsch. 1912, Nr. 8 S. 235 bis 37.

Syndikatswesen und Preisgestaltung * Post vom 24. Juli.

Die Streikversicherung der Arbeitgeber im Auslande * Soziale Praxis Nr. 48.

Dr. T.-M., Der Organisationszwang. (Besprechung). * Der Detaillist, Nr. 33.

Tabakmonopole oder Höherbelastung des Tabaks in Schweden * Vereinigte Tabak-Zeitungen Nr. 64.

Thyssen, August, **Ritt gegen das Berliner Zement-Syndikat und die Rolle des Herrn Justizrat Hirschel** * Nationalzeitung vom 23. Juli.

Statistische Uebersicht über Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände * Reichsarbeitsblatt, Juliheft, 1912.

Die Unternehmerorganisation in Deutschland und Oesterreich. * Arch. Soz.-Wiss. 1912. 34. Bd. Nr. 3 S. 977/1022.

Valorisation von Baumwolle unter deutscher Mitwirkung * Berliner Tageblatt vom 13. August.

Vertrustungsgefahr in der deutschen Tabakindustrie * Vossische Zeitung vom 15. Aug.

Ziken, E., **Getreidemonopolpläne** * Soziale Kultur, Heft 8/9 S. 486/94.

B. Fremdsprachliche.

Allsopp, H., **The Future of Trade Unionism.** * Econ. Il. 1912, 2. S. 130/34.

The American Anti-Trust Law. * Law Il. Vol. 46. 2396 pr. 783.

Carter, G., **The Rheinish-Westphalian loal Syndicate** * Econ. Il. 1912. Nr. 2 S. 137/45.

Collins, C. W., **Federal intervention under the 14 th Amendment.** * Yale Law Il. Vol. 21 Nr. 6 S. 479/88.

La condamnation des monopoles * L'Argus Nr. 1694

Eckardt, H. M. P., **The monopoly Feature of French bauking** * Il. Conad. Bankers Assoc. Vol. 19. 3. p. 180/93.

Evans, Harold, **The Standard Oil and American Tobacco Cases.** Univ. Pennsyl. San. Rev. Vol. 60. 5. p. p. 311/23.

Freund, Ernst, **The enforcement provisions of the Sherman Law** * Il. Polit Econ. Vol. 20 Nr. 5 S. 462/72.

Fron, Eug., **Des projets de monopolisation des societes d'assurances-vie en Italie** * Nouv. Rev. prat. Croit intemat privé. 1912, 3. S. 90/105.

Grosscup, P. S., **Federal Control of Corporations and Trusts.** Case & Comment. Vol. 18. 9. S. 497/501. (Trusts are necessities but those corporations whose activities are chiefly interstate should be incorporated by the Federal Government).

Hall, J. P. **Constitutional aspects of federal regulation of business** * Il. Polit. Econ. Vol. 20 Nr. 5, S. 473/74.

The history of the Standard Oil letters * World Today. Vol. 21 Nr. 11 S. 2205/16.

Levine, Louis, **Syndicalism** * The North Amerikan Review, Vol. 196, Nr. 1.

Martin W. Mc. **Chesney, Modern Banking and Trust Company Methods.** * Bank Law Il. Vol. 29. 4 p. 340/49.

Montague, G. H. **The Sherman Anti-Trust Act and the Patent Law** * Yale Law Il. Vol. 21. Nr. 6 S. 433/69.

Morawitz, Victor, **The Trust Problems,** Case & Comment. Vol. 18. 9. p. 509/11.

The Steel Trust Committee's Bills * Bradstred's Nr. 1778.

Stetson, Fr. L., **Control of Corporations engaged in Interstate Commerce.** Case & Comment. Vol. 18. 9. p. 512/15.

Swift, R. L., **An Interpretation of the Standard Oil and American Tobacco Cases.** Care & Comment, Vol. 18. 9. p. 517/24.

Aus der Kartellrechtspraxis.

Aus der deutschen Kartellrechtspraxis.

Reichsgerichtliche Aufhebung des Auflösungsurteil des Rheinisch-Westfälischen Zementsyndikats.

(Vergl. K.-R. S. 514 ff, S. 522 ff. S. 624 ff. S. 733 ff.)

Das Urteil des Reichsgerichts geht bekanntlich dahin, dass das Urteil des 6. Zivilsenats des Königlich Preussischen Oberlandesgerichts zu Hamm vom 13. März 1912 in verschiedenen Punkten aufgehoben und die Sache in diesem Umfang zur anderweitigen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen wird. Angesichts der Bedeutung, die das Urteil für die gesamte rheinisch-westfälische Zement-Industrie besitzt, lassen wir den Wortlaut der Begründung, wie ihn die K. Z. vom 9. August anführt, im Nachstehenden vollständig folgen:

Durch notariellen Vertrag vom 29. Oktober 1904 wurde die beklagte Gesellschaft m. b. H. (Rheinisch-Westfälisches Zement-Syndikat) errichtet. Zweck der Beklagten ist nach § 1 des Gesellschaftsvertrags die Regelung des Absatzes der Erzeugnisse ihrer Zementwerke und die Erzielung angemessener Verkaufspreise. Gegenstand des Unternehmens bildet nach § 3 des Gesellschaftsvertrages 1. der Erwerb und die Verwertung von Zement sowie der Erwerb oder die Beteiligung von oder an Zementwerken oder deren Betrieb und ferner Erwerb und Ablösung von Beteiligungsziffern; 2. der Abschluss von Kartellverträgen; 3. überhaupt die Wahrnehmung gemeinsamer Interessen der Gesellschafter als Besitzer von Zementwerken. Nach § 13 sind die Gesellschafter verpflichtet, ihren Zement der Gesellschaft ausschliesslich zum Verkauf zu überlassen. In § 19 ist die Dauer des Gesellschaftvertrags bis 31. Dezember 1913 festgesetzt. Eine Kündigung kann erst nach Ablauf des Jahres 1912 mittelst eingeschriebenen Briefes und muss eventuell vor dem 1. Juli 1913 erfolgen. Ist eine rechtswirksame Kündigung nicht erfolgt, so gilt der Gesellschaftsvertrag um 5 Jahre verlängert. Der streitig gewordene § 20 des Gesellschaftsvertrags lautet:

„Sollten während der Dauer dieses Vertrages neue Zementfabriken in dem Interessengebiet der Gesellschaft entstehen oder vorhandene Zemenfabriken in dem Interessengebiet der Gesellschaft nicht angehören, in Betrieb gesetzt werden, und solche nicht bis zu ihrer Inbetriebsetzung diesem Vertrag sowie dem Lieferungsvertrag beigetreten sein, so sollen die Bestimmungen des § 13 des Lieferungsvertrages gelten. Der Lieferungsvertrag kann durch Gesellschafterversammlungsbeschluss mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen wieder in Kraft gesetzt werden. Außer der Außerkraftsetzung beschließt die Gesellschafterversammlung gleichzeitig die Direktiven für den von den einzelnen Gesellschaftern aufzunehmenden Konkurrenzkampf. Der Gesellschaftsvertrag bleibt trotz dieses eventuellen Beschlusses in allen Teilen bestehen."

Denselben Tag schloß die Beklagte mit ihren Gesellschaftern einen privatschriftlichen Lieferungsvertrag, worin sich die Gesellschafter verpflichteten, der Beklagten, solange diese bestehe, ihre gesamte Produktion an Zement unter näher beschriebenen Bedingungen zu liefern. Der in § 20 des Gesellschaftsvertrags bezogene § 13 dieses Lieferungsvertrags lautet:

„Falls während der Dauer dieses Vertrags im Interessengebiet der Kontrahentin zu 1 (d. i. die Beklagte) neue Zementfabriken entstehen oder vorhandene Fabriken in Betrieb gesetzt werden und dieselben diesem Vertrage und der Kontrahentin zu 1 als Gesellschafter bei ihrer Inbetriebsetzung nicht beigetreten sind, so kann 1. die Kontrahentin zu 1 auf Grund eines Beschlusses ihrer Gesellschafterversammlung diesen Vertrag zeitweilig oder für den jeweiligen Rest der Vertragsdauer außer Kraft setzen; 2. dieser Vertrag gemeinschaftlich von fünf Kontrahenten zu 2 (das sind die Gesellschafter) mit einer Frist von sechs Wochen zum Schluß eines Kalenderquartals gekündigt werden. Das gleiche Kündigungsrecht gilt

für den Fall, wenn Kartellverträge mit Fabriken oder Verbänden aufgehoben werden. In jedem Falle müssen jedoch diejenigen Zementmengen, welche zur Erfüllung der zurzeit der Kündigung bestehenden Lieferungsverträge der Kontrahentin zu 1 mit Dritten erforderlich sind, nach Maßgabe dieses Vertrags von den Kontrahenten zu 2 an die Kontrahentin zu 1 weiter geliefert werden."

Die fünf Klägerinnen sind Gesellschafter der Beklagten. Sie haben am 10. November 1911 den Lieferungsvertrag unter Bezugnahme auf das fünf Gesellschaftern dort unter Ziffer 2 eingeräumte Recht zum 31. Dezember 1912 gekündigt. Die fünf Klägerinnen gehen von der Auffassung aus, der Gesellschaftsvertrag und der Lieferungsvertrag seien, wie der Zusammenhang des § 20 des Gesellschaftsvertrags mit dem § 13 des Lieferungsvertrags insbesondere zeige, ein einheitliches unteilbares Ganzes, so daß kein Vertrag ohne den andern bestehen solle. Durch die Kündigung sei der Lieferungsvertrag erloschen. Das Erlöschen des Lieferungsvertrages habe daher auch nach dem Parteiwillen auch das Erlöschen des Gesellschaftvertrags zur Folge gehabt. In § 20 des Gesellschaftvertrags sei durch die Bezugnahme auf den § 13 des Lieferungvertrags für den Fall der eingetretenen Kündigung gemäß § 60 letzter Absatz des Gesetzes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung ein besonderer Auflösungsgrund festgesetzt. Die Klägerinnen sind aber auch der Meinung, durch ihre Kündigung vom 10. November 1911 sei die Erreichung des Gesellschaftszwecks unmöglich geworden, weil durch ihre Kündigung der Lieferungvertrag hinsichtlich aller Gesellschafter weggefallen sei (§ 61 Abs. 1 des Gesetzes betr. die Gesellschaften mit beschränkter Haftung). Der Wegfall des Lieferungvertrags bilde zugleich einen wichtigen Grund für die Auflösung der Beklagten (§ 61 Abs. 1 des Gesetzes betr. die Gesellschaften mit beschränkter Haftung). Die Klägerinnen haben mit dieser Begründung beim Landgericht, Kammer I für Handelssachen, beantragt, die Beklagten mit Ablauf des 31. Dezembers 1912 für aufgelöst zu erklären. Fürsorglich stellten sie den Antrag festzustellen, daß die Beklagte mit Ablauf des 31. Dezembers 1912 aufgelöst ist. Das Landgericht hat die Klage durch Urteil vom 24. Januar 1912 abgewiesen. Auf Seiten der Beklagten waren neun Gesellschafter als Neben-Intervenienten in den Rechtsstreit eingetreten. Die Klägerinnen haben Berufung eingelegt. Eine der Klägerinnen hat die Berufung jedoch zurückgenommen. Auf Seite der Beklagten ist sodann ein zehnter Gesellschafter als Nebenintervenient eingetreten.

Das Oberlandesgericht Hamm, Zivilsenat VI, hat durch Urteil vom 13. März 1912 I. die Klägerin zu Ziffer 1 der Klage des Rechtsmittels der Berufung für verlustig erklärt, ihr die durch ihre Berufung erwachsenen besondern Kosten einschließlich derjenigen der Nebenintervenienten auferlegt und II. im übrigen, nachdem die Klägerinnen den Feststellungsantrag an erste Stelle gerückt hatten, dementsprechend in Abänderung des ersten Urteils erkannt. Die Beklagte und die Nebenintervenientinnen haben Revision gegen die noch übrigen vier Klägerinnen mit dem Antrag eingelegt, das Berufungsurteil, soweit zu ihren Ungunsten (unter Ziffer II) erkannt wurde, aufzuheben und die Berufung zurückzuweisen. Die noch übrigen vier Klägerinnen haben die Zurückweisung der Revision beantragt.

Der Berufungsrichter erwägt, der Sinn des § 20 Abs. 1 des Gesellschaftsvertrags könne infolge seiner Bezugnahme auf § 13 des Lieferungsvertrags nur dahin gehen, daß die Kündigung des Lieferungsvertrags auch auf den Gesellschaftsvertrag von Einfluss sein müsse und diesen wegen der untrennbaren Zusammengehörigkeit der beiden Verträge mit zur Auflösung bringe. Am Schlusse seiner Gründe faßt er seine Meinung dahin zusammen, daß sich bei eingehender Prüfung der beiden Verträge in ihrem ganzen Zusammenhange und der gesamten Sachlage unter Zugrundelegung der bei verständigen Kaufleuten üblichen Handlungsweise kein anderes Ergebnis gewinnen lasse, als daß die Vertragschließenden in den beiden Verträgen den Willen zum Ausdruck gebracht haben, der oben dargelegt sei: nämlich daß mit der im § 13 Nr. 2 des Lieferungsvertrags zuge-

lassenen Kündigung dieses Vertrags auch das Syndikat selbst zur Auflösung gebracht werde. Dafür beruft sich der zweite Richter ausdrücklich auf § 60 Abs. 2 des Gesetzes, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, wo es bestimmt ist, daß im Gesellschaftvertrag weitere Auflösunggründe als die unmittelbar vorher unter Ziffer 1-4 aufgeführten gesetzlichen Auflösungsgründe festgesetzt werden können, also daß den Gesellschaftern auch ein Kündigungsrecht eingeräumt werden kann. Der Berufungsrichter erhebt hiermit den Satz zum entscheidenden, es sei im Gesellschaftsvertrag als Auflösungsgrund nach § 60 Abs. 2 des Gesetzes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung festgesetzt, daß die Gesellschaft aufgelöst sein solle, sobald der Lieferungsvertrag nach dessen § 13 Nr. 2 von fünf Gesellschaftern, wie hier geschehen, gekündigt sei. Der Berufungrichter entnimmt somit dem § 13 des Lieferungsvertrags infolge der Bezugnahme des § 20 des Gesellschaftsvertrags auf diesen § 13 des Lieferungsvertrags und infolge der untrennbaren Zusammengehörigkeit beider Verträge einen Auflösungsgrund im Wege der Auslegung des § 20 des Gesellschaftsvertrags.

Nun sind die Gründungsverträge einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung an sich der Auslegung in gleicher Weise fähig wie alle gerichtlichen und notariellen Urkunden. Es finden also die §§ 133, 157 des Bürgerlichen Gesetzbuches Anwendung. Es müssen jedoch die wesentlichen Bestandteile der formbedürftigen Erklärungen noch in der Urkunde selbst zu erkennen sein, sonst deckt die urkundliche Form den Inhalt nicht. Zum Zwecke einer solchen Auslegung können auch die Vorverhandlungen herangezogen werden, die zum Abschluss des Gesellschaftsvertrags geführt haben (Juristische Wochenschrift 1901, S. 142[9]). Als solche Vorverhandlungen könnten wohl die Verhandlungen angesehen werden, die zum Abschluß des Lieferungsvertrages geführt haben. Denn die Bezugnahme des § 20 des Gesellschaftsvertrages auf den § 13 des später abgeschlossenen Lieferungsvertrages beweist, daß zur Zeit des Abschlusses des Gesellschaftsvertrages bereits Uebereinstimmung über den Inhalt des § 13 des Lieferungsvertrages vorhanden gewesen sein muß. Dies nimmt auch der Berufungsrichter unbeanstandet an. Zu beanstanden ist aber die Auslegung, die der Berufungsrichter dem § 20 des Gesellschaftsvertrages insofern gibt, als er durch Auslegung nicht etwa eine undeutliche Ausdrucksweise in § 20 des Gesellschaftsvertrages mit Hilfe des § 13 des Lieferungs - Vertrages auslegt, sondern den § 20 des Gesellschafts - Vertrages durch den § 13 des Lieferungs - Vertrages ergänzen will. Dieses Ergänzungsrecht entnimmt der Berufungsrichter dem innern Zusammenhange des Gesellschafts- und des Lieferungsvertrages, von denen keiner ohne den andern abgeschlossen worden wäre. Ist das Unternehmen auf eine bestimmte Zeit beschränkt und dies ist auch dann der Fall, wenn Gesellschaftern ein Kündigungsrecht eingeräumt ist, so bedürfen diese Bestimmungen der Aufnahme in den Gesellschaftsvertrag, weil sie von § 3 Abs. 2 des Gesetzes, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung zu den wesentlichen Erfordernissen des Gesellschaftsvertrages gezählt werden und einen der Auflösungsgründe bilden, die in § 60 Abs. 1, Ziffer 1 des Gesetzes, betr. die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, vorgesehen sind. Die Bestimmungen über die Auflösung der Gesellschaft durch Zeitablauf und Kündigung können nach der ausdrücklichen Vorschrift des § 3 Abs. 2 und des § 60 Abs. 2 des Gesetzes, betr. die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, nur im Gesellschaftsvertrage getroffen werden, weil sie die Grundlage der Gesellschaft bilden. Die Bestimmungen sind für alle, die mit der Gesellschaft in Rechtsbeziehungen treten, so bedeutsam, daß der Gesetzgeber in § 10 Abs. 2 und 3 des Gesetzes, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die Eintragung zum Handelsregister und die Veröffentlichung durch den Handelsrichter vorgeschrieben hat. Diesen Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages ist damit gewissermaßen ein öffentlichrechtlicher Charakter beigelegt. Der dem Registerrichter eingereichte Gesellschaftsvertrag enthält in § 19 die ausdrückliche

Vorschrift, daß die Gesellschafter erst auf den 31. Dezember 1913 unter Einhaltung einer bestimmten Zeit kündigen dürfen. Eine frühere Kündigung ist danach wirkungslos. Diese ausdrückliche Vorschrift des § 19 will der Berufungsrichter im Wege einer den § 20, des Gesellschaftsvertrags ergänzenden Auslegung abändern, indem er den § 13 des formlosen Lieferungsvertrages zu einem Teil des in notarieller Form errichteten Gesellschaftsvertrages erklärt.

Die Klägerinnen vermissen eine Feststellung des Berufungsrichters, daß der Gesellschaftsvertrag in notarieller Form und der Lieferungsvertrag nur in privatschriftlicher Form errichtet ist. Es ist zuzugeben, daß der Berufungsrichter eine solche Feststellung nicht trifft; allein die Beklagte ist im Handelsregister eingetragen; eine Eintragung konnte nicht erfolgen, wenn der Gesellschaftsvertrag nicht in gerichtlicher oder notarieller Form vorgelegt worden wäre, §§ 2 und 8 Ziffer 1 des Gesetzes, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Daß der Lieferungsvertrag in privatschriftlicher Form abgeschlossen worden ist, ergibt der Augenschein; denn anerkannte Abschrift wurde in der ersten Instanz schon vorgelegt. Die vom Berufungsrichter vorgenommene ergänzende Auslegung, die einen im notariellen Gesellschaftsvertrag nicht enthaltenen Auflösungsgrund aus einer in diesem notariellen Vertrag in bezug genommene Privaturkunde entnehmen und die notarielle Urkunde einfügen will, widerspricht den Grundsätzen über die Auslegung von Willenserklärungen, die zu ihrer Gültigkeit einer bestimmten Form von Gesetzes wegen bedürfen (vergl. Entscheidungen des Reichsgericht in Zivilachen Bd. 67 S. 214), insbesondere aber den §§ 3 Abs. 2, 60 Abs. 2 des Gesetzes, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Da sich der vom Berufungsrichter angenommene Auflösungsgrund der Kündigung, wie er selbst sagt, im Gesellschaftsvertrag nicht findet, und da die Klägerinnen, wie der Berufungsrichter ebenfalls sagt, aus § 20 des Gesellschaftsvertrages kein Kündigungsrecht herleiten können, ist Ziffer II des Urteils, das die Auflösung infolge Kündigung feststellt, sowie Ziffer III des Urteils, soweit dort die Vollstreckung der Ziffer II des Urteils geordnet ist, aufzuheben und die Zurückverweisung auszusprechen, damit nun über die andern Klagegründe erkannt werde. Die Entscheidung über die Kosten der Revisionsinstanz ist dem künftigen Endurteil vorzubehalten. (Vergl. hierzu d. Kritik v. Dr. L. Vossen i. diesem Heft).

Im folgenden seien noch einige Darlegungen der Fr. Z. vom 24. August angeführt, die diese bedeutende Rechtsangelegenheit im Vergleich mit einer ähnlichen Reichsgerichtsentscheidung erörtern:

Inzwischen hat das Reichsgericht, und zwar ebenfalls der zweite Zivilsenat, abermals Gelegenheit gehabt, zu der Angelegenheit eines neben dem Gesellschaftsvertrage fortlaufenden Lieferungsvertrags eine grundsätzliche Entscheidung zu treffen. Es handelt sich um die Klage der Lüneburger Kieselguhrwerke gegen die Vereinigten Kieselguhrwerke G. m. b. H. in Hannover. Auch bei diesem Verband besteht neben dem Gesellschaftsvertrag ein nur in privatschriftlicher Form abgeschlossener Lieferungsvertrag, der gleich den Verhältnissen am Zementsyndikat bestimmt, daß die Werke für die Dauer des Vertrages ihre gesamte Produktion dem Verband zur Verfügung stellen. Diesen Lieferungsvertrag hatte die Klägerin auf den 31. Dezember 1910 gekündigt, ist aber in zwei Instanzen verurteilt worden, die Verpflichtungen weiter zu erfüllen, auch sind von jenen Instanzen die Konventionalstrafen bestätigt worden. Das Reichsgericht hat diese Entscheidung aufgehoben und die Angelegenheit zur anderweitigen Behandlung an die Vorinstanz zurückverwiesen. Aus den Urteilsgründen ist im Hinblick auf die Differenzen beim Zementsyndikat von Interesse der Passus, daß es rechtlich nicht zu beanspruchen sei, wenn eine G. m. b. H. mit jedem ihrer Gesellschafter einen Lieferungsvertrag abschließe. Als selbständige Verträge seien sie formlos ungültig. Dadurch erweise sich der Ausgangspunkt der Vorinstanz, daß solche Lieferungsverträge immer ein Bestandteil des Gesellschaftsvertrages sein müßten und nur in der Form

des Gesellschaftsvertrages abgeschlossen werden könnten, als rechtsirrig. Die Vorinstanz habe außerdem den § 3 Abs. 2 des Gesetzes betr. die G. m. b. H. durch die Annahme verletzt, daß, wenn die Uebernahme der Verpflichtung zur Lieferung der Produktion dem Gesellschaftsrecht angehört, nur die Aufstellung der grundsätzlichen Verpflichtung im Gesellschaftsvertrage vorgenommen sein müsse und die weitere Ausgestaltung in privatschriftlicher Form vereinbart werden könne. Es gehöre vielmehr auch der Umfang der Verpflichtung in den Gesellschaftsvertrag; insbesondere gelte das auch von den Strafbestimmungen. Das Reichsgericht nimmt hier also jenen Standpunkt ein, auf dem die gegen das Zementsyndikat klagenden fünf Werke fußen.

Einheitlichkeit und Anteilbarkeit der Syndikats- und Lieferungsverträge. Von Dr. Leo Vossen in Aachen.

Unter der nämlichen Ueberschrift hatte ich schon bei Besprechung des Urteils des Oberlandesgerichts Hamm vom 13. März 1912 (siehe Heft 6 S. 514 ff d. Zeitschr.) in der Frage der Auflösung des Rheinisch - Westfälischen Zement - Syndikats in Folge der vorzeitigen Kündigung des Lieferungsvertrages seitens einiger Kontrahenten lebhafte Bedenken gegen die Richtigkeit der angeführten Entscheidung geltend gemacht. Ich hatte damals besonders betont, daß das Oberlandesgericht an manchen Stellen jenes Urteils an sich zutreffende Rechtssätze aufgestellt habe, welche es indessen zu Unrecht verallgemeinert und aus welchen es völlig unhaltbare Schlußfolgerungen hergeleitet habe. In bezug auf den springenden Punkt, ob nämlich der durch die Kündigung bedingte Fortfall eines Syndikats-Lieferungsvertrages, wie das Oberlandesgericht es annahm, ohne weiteres den Fortfall auch des S y n d i k a t s v e r t r a g e s selbst an sich ziehe, hatte ich wörtlich geschrieben:

> „Die Richtigkeit der hier angestellten Erwägungen erscheinen mir wiederum in hohem Maße zweifelhaft. Die entgegengesetzte Ansicht, daß nämlich trotz Fortfalls des Lieferungsvertrages der Syndikatsvertrag als solcher als weiterbestehend aufzufassen sei, würde sich gerade im vorliegenden Falle mit mindestens gleich guten tatsächlichen und rechtlichen Gründen haben verteidigen lassen."

Die im vorliegenden Heft 9. S. — abgedruckte Entscheidung des Reichsgerichts vom 21. Juni 1912 hat dieser meiner Auffassung Recht gegeben und im wesentlichen aus den von mir an der angeführten Stelle vorher schon angestellten Erwägungen die Aufhebung des oberlandesgerichtlichen Urteils und die Zurückverweisung der Sache an das Berufungsgericht zur anderweitigen Verhandlung und Entscheidung verfügt. In Nummer 7 der „K.-R." S. 624 ff., 654 ff. sind bereits die Kommentare unserer großen Tageszeitungen zu dieser neuesten Reichsgerichtsentscheidung wiedergegeben, und es ist, namentlich eine juristische Kritik angeführt, welche diese Entscheidung als „grundlegend" bezeichnet und die Meinung vertritt, „daß in Consequenz des demnächstigen Endurteils über das Zementsyndikat von heute auf morgen große wirtschaftliche Verbände ihre Existenzgrundlagen im Rechtsleben vernichtet sehen und neu errichten müssen, sofern ein durchgreifender Formfehler den gesellschaftlichen Inhalt der Verträge in Frage stellt."

Ich vermag dieser pessimistischen Auffassung nicht beizupflichten.

Auszugehen ist auch hier, ebenso, wie bei der frühern Besprechung des oberlanddesgerichtlichen Erkenntnisses, vom juristischen Kern des Urteils, und es ist die Bedeutung desselben für unser Rechts- und Wirtschaftsleben zu erforschen. Da ergibt sich denn, daß das Reichsgericht im Grunde nur folgenden neuen Satz aufstellt: „Die ergänzende Auslegung eines notariellen Gesellschaftsvertrages (Syndikatsvertrages) durch die Entnahme eines in diesem Gesellschaftsvertrage nicht enthaltenen Auflösungsgrundes aus einer in dem Gesellschaftsvertrage in Bezug genommenen Privaturkunde (Lieferungsvertrag!) widerspricht den Grundsätzen über die Auslegung von Willenserklärungen, die zu ihrer Giltigkeit einer bestimmten Form von Gesetzeswegen bedürfen, insbesondere aber den §§ 3 Absatz 2, 60 Absatz 2 des Geset-

zes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung". Nur weil der Berufungsrichter, im Widerspruch mit dem vorstehend formulierten Rechtssatz, den im Gesellschaftsvertrage selbst nicht enthaltenen Auflösungsgrund der vorzeitigen Kündigung zu Unrecht aus dem Lieferungsvertrage herausgenommen und in dem Syndikatsvertrag selbst gewissermaßen „hineinescamotiert" hatte, ist das oberlandesgerichtliche Urteil aufgehoben und erneute Verhandlung angeordnet worden, die neueren Meldungen zu Folge in Hamm schon anfangs Oktober ds. J. stattfinden soll.

Meiner Ansicht nach ist heute nicht abzusehen, wie sich in Folge dieser nach gesetzlicher Vorschrift vom Berufungsgericht zu befolgenden rechtlichen Direktive die erneute Verhandlung und Entscheidung gestalten wird. Schon für den vorliegenden Einzelfall des Seins oder Nichtseins des Zementsyndikats geht aber die Folgerung des oben erwähnten juristischen Kritikers, es sei damit zu rechnen, „daß die bevorstehenden höchstrichterlichen Endurteile nur noch die bereits vorhandene rechtliche Existenzlosigkeit des Syndikates feststellen werden," sicherlich viel zu weit. Es ist vielmehr durchaus möglich und nach den reichsgerichtlichen Direktiven vielleicht sogar wahrscheinlich, daß die erneute Verhandlung gerade im Gegenteil den Fortbestand des Zementsyndikates bis Ende 1913 feststellen wird. Indessen selbst wenn der genannte Schriftsteller für den vorliegenden Einzelfall des Zementsyndikates recht behielt, so würde doch seine oben wiedergegebene weitere Ansicht, auch andere bedeutende Syndikate würden in Folge dieses Urteils ihr Rechtsfundament erschüttert sehen und neu errichten müssen, ganz unhaltbar sein. Nach dem vorhin Gesagten wird es vielmehr genügen, wenn bei der Errichtung von Syndikaten und namentlich bei der Redigierung von Syndikats- und Lieferungsverträgen in Zukunft immer streng darauf geachtet wird, daß alle Auflösungsgründe des Kartells stets und ausnahmslos in den Syndikatsvertrag selbst, nicht aber etwa nur in den nebenher abgeschlossenen und laufenden Lieferungsvertrag aufgenommen werden. Syndikats- und Lieferungsverträge sind als grundsätzlich scharf von einander getrennt zu halten und zu behandeln; eine vertraglich zugelassene und ausgeübte Kündigung nur des Lieferungsvertrages wird dann in Zukunft die Gerichtshöfe schon vor dem Irrtum der Richter in Hamm bewahren, daß solche Kündigung auch den Bestand des Syndikates selbst erschüttere. Außerdem empfiehlt es sich aber, wie ich schon in dem früheren Artikel ausführte, beim Abschluß von Kartellvereinbarungen zur Vorsicht noch eine ausdrückliche Bestimmung in den Syndikatsvertrag selbst darüber aufzunehmen, ob der Syndikatsvertrag auch bei Wegfall des Lieferungsvertrages oder der Allgemeinen Lieferungsbedingungen weiter gelten soll oder nicht? Zum Ueberfluß möge auch der Lieferungsvertrag sich noch ausdrücklich darüber äußern, ob eine vorzeitige Kündigung eines oder mehrerer Kontrahenten diesen Vertrag auch zwischen den übrigen Kontrahenten hinfällig macht oder nicht? Werden diese Cautelen getroffen, so dürfte das vom Reichsgericht mit vollem Recht aufgehobene Hammer Urteil vereinzelt bleiben und für die Zukunft von vornherein eine sachgemäßere Entscheidung analoger Prozesse zu gewärtigen sein, überdies aber die Gefahr, daß es überhaupt zum Prozesse kommt, sich wesentlich verringern.

Kartelle in Deutschland.

Steinkohlenindustrie.

Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat.

Erneuerung des Rheinisch - Westfälischen Kohlensyndikats.

Ueber die Vorverhandlungen zur Erneuerung des Kohlensyndikats sind im Laufe der letzten Monate nur sehr spärliche Nachrichten in die Oeffentlichkeit gedrungen, und vielfach hat sich daher die Meinung festgesetzt, daß die Verhandlungen zurzeit gänzlich ruhen. Dies ist jedoch, wie der Hannoversche Anzeiger vom 30. Juli meldet, durchaus nicht der Fall, und wenn auch die offiziellen Verhandlungen erst im Herbst wieder beginnen, so wird doch hinter den Kulissen eifrig gearbeitet. Eine sehr wichtige Rolle ist dabei den Großbanken zugefallen, die ihren bedeutenden Einfluß zum Teil dahin ausgeübt haben, bei den Hüttenzechen auf ein größeres Entgegenkommen gegenüber den reinen Zechen zu dringen. Die Hauptschwierigkeit bei der Erneuerung des Kohlensyndikats bestand nämlich in der unversöhnlichen Haltung der Hüttenzechen, die bisher keinerlei Neigung zu irgendwelchen Konzessionen hatten, erkennen lassen; nachdem indessen durch die Bemühungen der Großbanken eine Aenderung in der bisherigen Stellung der Hüttenzechen eingetreten ist, darf man mit der Wahrscheinlichkeit rechnen, daß sich nunmehr keine größeren Schwierigkeiten bei der offiziellen Wiederaufnahme der Verhandlungen ergeben werden, und unter diesen Umständen darf schon jetzt, falls nicht in letzter Stunde noch neue, bisher nicht zu überblickende Hindernisse zu Tage treten werden, ziemlich bestimmt mit der Erneuerung des Kohlensyndikats gerechnet werden.

Syndizierte und nichtsyndizierte Zechen im niederrheinisch - westfälischen Bergbaubezirk.

Die Kohlenförderung der im Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikat vereinigten Zechen betrug im ersten Habjalhr 1912 44,9 Mill. t gegen 42,9 Mill. t im entsprechenden Zeitraum des Vorjahres, was einer Zunahme um rund 2 Mill. t gleich 4,7% entspricht. Hiervon entfallen auf die 54 reinen Zechen 31,2 (i. V. 29,6) Mill. t und auf die 13 Hüttenzechen 13,7 (i. V. 13,3) Mill. t. Während somit die Förderung bei den reinen Zechen um 5,4% stieg, haben die Hüttenzechen einen Zuwachs von nur 3% zu verzeichnen. Demgegenüber hatten die reinen Zechen im ersten Halbjahr 1911 im Vergleich zum Vorjahre 1910 ihre Förderung um 6,3% und die Hüttenzechen um 5,1% gesteigert und im ersten Halbjahr 1912 gegen 1910 um 12,1% bezw. 8,6%. An der Mehrförderung der Hüttenzechen sind, ausgenommen Deutscher Kaiser (weniger 18 219 t.) Deutsch - Luxemburg (weniger 16 898 t) und Hoesch (weniger 542 t), alle Zechen beteiligt. Der Hauptanteil entfällt indes mit nicht weniger als 218 791 t infolge der beträchtlichen Förderungzunahme der Zeche Viktor auf den Lothringer Hüttenverein Aumetz-Friede. Bezüglich der reinen Zechen bemerkt die D. B. Z. vom 23. Aug., daß der Bergarbeiterausstand im März d. J. auch bei der überwiegenden Mehrzahl dieser Zechengruppe einen Rückgang der Förderung im ersten Vierteljahr bewirkte, der aber im zweiten Vierteljahr mehr als ausgeglichen wurde. Die Entwicklung der Kohlenförderung der syndizierten reinen Zechen und Hüttenzechen d. J. 541 750 t und seit dem 1. Januar 1911 in der ersten Jahreshälfte der Jahre 1910 bis 1912 ergibt sich nach den Ermittlungen des Bergbauvereins aus folgender Uebersicht:

	Kohlenförderung im I. Halbjahr			Zunahme in 1912 gegen 1910	
	1910	1911	1912		
	t	t	t	t	%
Reine Zechen	27 821 447	29 609 559	31 195 442	3 373 995	12,1
Hüttenzechen	12 597 267	13 253 954	13 686 616	1 089 349	8,6
Förderung im Kohlensyndikat	40 418 714	42 863 513	44 882 058	4 463 344	11

Auch hinsichtlich der Koksherstellung weisen die reinen Syndikatszechen im abgelaufenen Halbjahr gegenüber der gleichen Zeit des Vorjahres mit 9,03% eine relativ größere Steigerung auf als die Hüttenzechen. Die Kokserzeugung der Hüttenzechen überstieg nämlich die vorjährige Ziffer um 7,8%. Im Gegensatz hierzu betrug die Zunahme im ersten Halbjahr 1911 im Vergleich zu dem ersten Halbjahr 1910 bei den reinen Zechen nur 5,9% und bei den Hüttenzechen 10,8% und im ersten Halbjahr 1912 gegen 1910 15,5% beziehungsweise 19,6%.

	Kokserzeugung im I. Halbjahr			Zunahme in 1912 gegen 1910	
	1910	1911	1912		
	t	t	t	t	%
Reine Zechen	4 650 900	4 929 112	5 374 496	723 596	15,5
Hüttenzechen	3 201 118	3 548 483	3 828 709	627 591	19,6
Kokserzeugung im Kohlensyndikat	7 852 018	8 477 595	9 203 205	1 351 185	17.2

Die diesmalige stärkere Zunahme der Koksherstellung der reinen Zechen dürfte wohl nicht zuletzt eine Folge der im Laufe dieses Jahres eingetretenen beträchtlichen Erhöhung der Koksbeteiligung sein, die seit dem 1. Januar nicht weniger als 986 750 t beträgt. Wie sich aus einer Zusammenstellung in der Köln. Ztg. vom 20. Juni d. J. ergibt, entfällt die Vermehrung der Koksbeteiligung ausschließlich auf die reinen Zechen und zwar auf die Aktiengesellschaften Arenberg mit 180 000 t, Hibernia mit 78 000 t und Kölner Bergwerks-Verein mit 25 000 t sowie auf die Gewerkschaften Arenberg-Fortsetzung mit 150 000 t, ver. Constantin der Große mit 2500 t, Ewald mit 6250 t, König Ludwig mit 75 000 t und Lothringen mit 25 000 t. Die beträchtliche Erhöhung der Koksbeteiligung entspricht aber, wie die dauernd starke Einschränkung der Beteiligungsanteile in der nachstehenden Zusammenstellung zeigt, durchaus nicht der Absatzmöglichkeit der reinen Zechen, die durch den zunehmenden Wettbewerb der außenstehenden Zechen sowie durch die Vorzugstellung der Hüttenzechen eine nicht geringe Einbuße erfährt. Jedenfalls konnten die reinen Zechen infolge der ungehinderten Ausdehnung der Hüttenzechen von der durch die schnelle Zunahme der Roheisenerzeugung bedingten Steigerung des Koksverbrauches — die Roheisenerzeugung im ersten Halbjahr 1912 stellt sich mit 8,42 Mill. t um 741 993 t geich 9,7% höher als im Vorjahr — nicht den entsprechenden Nutzen ziehen. Die Festsetzung der Beteiligungsanteile in Prozenten der Gesamtbeteiligung in Koks im laufenden Jahre erhellt aus folgender Uebersicht:

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.
75	80	80	85	78	75	72½	75	75

Im übrigen muß man sich bei einer objektiven Beurteilung der Absatzverhältnisse auf dem Koksmarkt im Gegensatz zu der ungünstigen Entwicklung des rechnungsmäßigen Absatzes die außergewöhnlich starke Zunahme der Koksbeteiligung, die nicht immer auch der jeweiligen Leistungsfähigkeit entsprechen dürfte, stets vergegenwärtigen. Dieses Mißverhältnis dürfte sich unschwer erklären lassen einerseits durch die Vorzugsstellung der Hüttenzechen und die infolge der Vorteile der Nebenproduktengewinnung hervorgerufene erhebliche Steigerung der Koksherstellung andererseits. Während die rechnungsmäßige Koksbeteiligung in dem Zeitraum 1906 bis 1911 um rund 2,41 Mill. t gleich 19% zunahm, hat der rechnungsmäßige Koksabsatz eine Abnahme von rund 1,12 Mill. t gleich 10 % zu verzeichnen. Infolgedessen zeigt das Verhältnis zwischen dem Koksabsatz und der Koksbeteiligung seit 1906 eine Verschlechterung von 96,4% auf 73,5% im Jahre 1911.

Die **Briketterzeugung** der Syndikatszechen weist ebenfalls einen Vorsprung der reinen Zechen gegenüber den Hüttenzechen auf. Während nämlich die Brikett - Herstellung der erstgenannten Zechengruppe im ersten Halbjahr 1912 gegen das Vorjahr von 1,37 Mill. t auf 1,48 Mill. t, also um 7,9% stieg, haben die Hüttenzechen sogar eine Verringerung um 7,2% und zwar von 513 216 t auf 475 914 t zu verzeichnen.

Bei der Bedeutung, die der Aussenseiterfrage trotz des bekannten Abkommens für die Erneuerung des Kohlen-Syndikates nach wie vor beizumessen ist, bietet die Betrachtung der Entwicklung der nichtsyndizierten Zechen im niederrheinisch-westfälischen Bergbaugebiet ein besonderes Interesse. Die Kohlenförderung dieser Zechen im ersten Halbjahr 1912 stieg um 801 543 t gleich 25,7% auf 3,93 Mill t. Die Steigerung beruht hauptsächlich auf der Mehrförderung der fiskalischen Gruben (+ 277 579t), insbesondere der Zeche Bergmannsglück (+ 159 759 t), sodann u. a. auch der Gewerkschaften Victor-Lünen (+ 190 130 t) und Trier (+81 690 t). Hieraus ergibt sich der wachsende Anteil der Kohlenförderung der Außenseiter an der Gesamtförderung des Ruhrbeckens, der von 6,8% im ersten Halbjahr 1911 auf 8% im verflossenen Halbjahr sich steigerte, während bei der Erneuerung des Kohlen-Syndikats im Jahre 1903 erst 1,3% auf die Förderung der genannten Zechen entfielen. Die Koksherstellung der nichtsyndizierten Zechen erfuhr sogar einen Zuwachs von 51,5% und beträgt nunmehr 10,9% der Gesamtproduktion im Oberbergamtsbezirk Dortmund gegen 8% im Vorjahr. Der zunehmende Wettbewerb der nichtsyndizierten Zechen hat sich, wie bereis erwähnt, für die reinen Zechen auf dem Koksmarkte im laufenden Jahre wiederum in empfindlicher Weise geltend gemacht.

Fusionen u. Interessengemeinschaften.

Kölner Bergwerksverein und Bergwerksgesellschaft Neu-Essen.

Wie der K. Z. vom 6. August mitgeteilt wird, ist über eine Vereinigung des Kölner Bergwerksvereins und der Bergbaugesellschaft Neu-Essen, die beide mit ihrem Felderbesitz markscheiden, eine Verständigung zwischen den Aufsichtsräten beider Gesellschaften erzielt worden. Danach wird der Kölner Bergwerksverein sein bisheriges Aktienkapital von 6 Millionen Mark um 4 500 000 Mk. erhöhen. Die neuen Aktien sind für die Aktionäre der Bergbaugesellschaft Neu-Essen bestimmt, deren Aktienkapital 4 500 000 Mk., bestehend aus 3 750 000 Mk. Stammaktien und 750 000 Mk. Vorzugsaktien beträgt. Die Vereinigung soll erfolgen mit Rückwirkung ab 1. Januar d. J. Für das erste Geschäftsjahr wird auf die alten Aktien des Kölner Bergwerksvereins eine Dividende von 10% vorweg ausgeschüttet. Im übrigen nehmen die alten und jungen Aktien am Gewinn in gleicher Weise Anteil. Vom 1. Januar 1913 ab sind die sämtlichen Aktien gleichgestellt. Dieser Vorschlag soll den beiderseitigen Hauptversammlungen, die für den 30. September dieses Jahres in Aussicht genommen sind, unterbreitet werden. Danach sollen also die beiderseitigen Aktien Stück um Stück getauscht werden. Die Aktien des Kölner Bergwerksvereins notierten in den letzten Tagen etwa 484,50%, die Aktien von Neu-Essen an der letzten Düsseldorfer Börse 485%. Das Aktienkapital des Kölner Bergwerksvereins ist einheitlich, während die Vorzugsaktien von Neu-Essen vorweg Anspruch auf 5% Dividende haben. Neu-Essen hat jedoch seit Jahren schon auf Stammaktien und Vorzugsaktien gleich hohe Dividende verteilt. In den letzten fünf Jahren wurden ausgeschüttet 32, 28, 25, 28 und 25% Dividende. Demgegenüber hat der Kölner Bergwerksverein in den letzten fünf Jahren Dividenden von 30, 27½, 30 und 30% verteilt. Mit Rücksicht hierauf ist wohl für das laufende Geschäftsjahr der Vorbehalt einer Vorzugsdividende von 10% für die Aktien des Kölner Bergwerksvereins gemacht. Im übrigen gehören die beiden Zechen zu den besten des Ruhrreviers. Ihre Vereinigung wird nicht nur wegen ihrer örtlichen Lage, vermöge deren sie miteinander markscheiden, sondern vor allem auch wegen ihrer Beteiligung am Absatz des Kohlensyndikats von besonderer Bedeutung und

für beide Teile ein Vorteil sein. Der Kölner Bergwerksverein verfügt über eine Kohlenbeteiligungsziffer von 904 438 t und Neu-Essen über eine solche von 770 000 t. Am Absatz von Koks und Briketts ist Neu-Essen überhaupt nicht beteiligt, während der Kölner Bergwerksverein noch über eine Koksbeteiligung von 353 540 t verfügt. Durch die Vereinigung beider Werke erhöht sich sonach ihre Gesamtbeteiligung am Kohlenabsatz auf 1 674 438 t, dazu kommt dann die erwähnte Koksbeteiligung, während eine Beteiligung am Brikettabsatz nicht vorhanden ist. Was die ordentlichen Rücklagen beider Gesellschaften anbelangt, so beträgt diejenige des Kölner Bergwerksvereins 1 470 000 Mk. und diejenige der Bergbaugesellschaft Neu-Essen 860 476 Mk. Dazu kommt bei dem Kölner Bergwerksverein noch eine Sonderrücklage von 606 464 Mk. und bei der Bergbaugesellschaft Neu-Essen ein Erneuerungsbestand von 69 446 Mk.

Über die Bedeutung dieser Vereinigung für das Kohlensyndikat äußert sich die K. Z. vom 17. August folgend:

Was den Kölner Bergwerksverein anbelangt, so ist der bekannte Plan der Vereinigung mit der Bergbaugesellschaft Neu-Essen wohl durchaus günstig zu beurteilen. Die Verwaltung von Neu-Essen hat sich darüber mittlerweile ausführlich geäußert. Aber auch abgesehen von den Vorteilen, die sich aus der Vereinigung beider Gesellschaften für das künftige gemeinschaftliche Unternehmen ergeben, ist diesem Vorgang eine besondere Bedeutung beizumessen. Wird doch nach Durchführung der Vereinigung die Zahl der dem Kohlensyndikat angehörenden Zechen abermals vermindert und die Stellung des aus beiden Gesellschaften entstehenden neuen Unternehmens innerhalb des Syndikats verstärkt. Dieselbe Wirkung muß sich aus der ebenfalls bevorstehenden Vereinigung der Zeche Eintracht Tiefbau mit Constantin der Große ergeben. In beiden Fällen handelt es sich um die Verschmelzung von reinen Zechen, die innerhalb des Syndikats bekanntlich sich in einer gewisser Gegensätzlichkeit zu den Hüttenzechen befinden. Je mehr aber innerhalb der Gruppe der reinen Zechen der Verschmelzungsprozeß voranschreitet, je mehr ihre Beteiligungsziffern zusammengelegt werden,t um so mehr sind sie auch imstande, den Nachteilen zu begegnen, die sich aus der Vorrechtsstellung der Hüttenzechen für sie ergeben. Auf der anderen Seite werden auch zweifellos durch die fortschreitende Verminderung der Zahl der Syndikatsmitglieder die Verhandlungen über die Ausgleichung der innerhalb des Syndikats vorhandenen Gegensätze und schließlich über die Erneuerung des Syndikats selbst erleichtert. Insofern sind also diese Zechenvereinigungen für den ganzen Kohlenaktienmarkt und darüber hinaus für den gesamten Kohlenbergbau von nicht zu unterschätzender Bedeutung.

Oberschlesische Kohlenkonvention und fiskalische Gruben Oberschlesiens.

Die oberschlesische Kohlenkonvention hat in ihrer letzten Sitzung eine Versandlizenz für das dritte Quartal freigegeben, die den Versand im gleichen Zeitraum des Vorjahres um 15% übersteigt. Demnächst wird die Konvention mit der Erhöhung der Kohlenpreise herauskommen. Es verlautet, daß die fiskalischen Gruben Oberschlesiens eine Preisheraufsetzung für ihre Kohlen schon jetzt beschlossen haben, allerdings hat der Bergfiskus für Oberschlesien noch keine Preislisten, die ja auch für die Privatgruben maßgebend zu sein pflegen, herausgegeben, man rechnet aber allgemein mit einer Erhöhung der Kohlenpreise vom 1. September d. J. ab und zwar um 30 bis 50 Pfg. für die Tonne.

Braunkohlenindustrie.

Die Krisis im Mitteldeutschen Braunkohlen-Syndikat.

(Vergl. K.-R. S. 641 und 744.)

Das Mitteldeutsche Braunkohlensyndikat, das erst vor einigen Jahren durch Zusammenfassung einer Reihe von kleineren Kartellen und Einzelwerken entstanden ist und damals als ein Triumph großzügiger Kartellbildung bezeichnet wurde, befindet sich laut B. T. vom 16. August, zurzeit in einer Krise, die möglicherweise zu seiner vorzeitigen Auflösung führen wird. Das Kartell, dem nicht weniger als 92 Werke ange-

hören — es traten ihm die Verkaufsvereinigungen sächsischer und thüringischer Werke, die Preisvereinigung mitteldeutscher Braunkohlenwerke, das Helmstedter Braunkohlensyndikat, ein Teil der Bitterfelder Werke und auch eine Reihe sonstiger Einzelwerke bei —, läuft regulär bis zum 31. März 1914, es konnte aber laut § 13 des Gesellschaftsvertrages bereits vorher mit 4/5 Majorität gekündigt werden. Die Gesellschafterversammlung vom 5. August hat nun, wie bereits gemeldet wurde, einen Beschluß gefaßt, durch den eine vorzeitige Kündigung wesentlich erleichtert ist. Der § 13 des Gesellschaftsvertrages erhielt nämlich einen Zusatz, nach dem das Kartell zum 31. März 1913 — also ein Jahr vor dem regulären Ablauf — aufgelöst wird, wenn der Vertrag bis Ende November 1912 von 2/5 der Stimmen gekündigt wird. Damit ist eine vorzeitige Kündigung des Kartells möglich, wenn auch nur eine Minorität für die Auflösung ist. Das ist ersichtlich ein Schreckschuß gegen die Außenseiterwerke, die in letzter Zeit sehr erstarkt sind und eine Marktbeherrschung durch das Syndikat erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht haben. Andererseits weist aber die Tatsache, daß die erleichterte Auflösungsmöglichkeit des Syndikats nicht sofort in Kraft getreten, sondern bis zum Ende März 1913 hinausgeschoben worden ist, darauf hin, daß man den Außenseitern, nachdem man ihnen den entschlossenen Willen zur Syndikatsauflösung ad oculus demonstriert hat, zunächst noch einmal Gelegenheit geben will, sich mit dem Syndikat auf einer annehmbaren Basis zu verständigen.

Dieser angeblich letzte Verständigungsversuch wird vom Syndikat jetzt durch Versendung eines Rundschreibens an die Außenseiter eröffnet, in dem diese zu einer gemeinsamen Versammlung eingeladen werden. Wie das Syndikat in diesem Rundschreiben bemerkt, hätten die außenstehenden Werke sich derart ausgedehnt, daß das Syndikat sich gezwungen sieht, entweder dem Absatzmangel durch Preisbildung entgegenzutreten oder sich vorzeitig aufzulösen. — Die bisherigen Verhandlungen zwischen den neuen Werken und dem Syndikat sind einmal daran gescheitert, daß die neuen Werke zu hohe Beteiligungsansprüche stellten, ferner aber auch daran, daß sie die Abschaffung der Spezialbrikettmarken der alten Werke und die Einführung neutraler Syndikatsmarken forderten. Diese letztere von den alten Werken glatt abgelehnte und für sie wohl auch nicht annehmbare Forderung der neuen Werke findet ihren guten Grund in den nicht sonderlich günstigen Erfahrungen, die seitens dieser Werke mit der Popularisierung ihrer eigenen Brikettmarken gemacht worden sind. Ist es schon nicht leicht, überhaupt neue Brikettmarken gegen alte beliebte und bekannte Marken durchzusetzen, so stellen sich derartigen Versuchen doch ganz besondere Schwierigkeiten entgegen, wenn die neuen Brikettmarken qualitativ nicht an die alten heranreichen. Es ist kein Geheimnis, daß die neuen Werke ihre Briketts vorläufig nur zu Preisen, die um etwa 10—15 Mark pro D.-W. unter den Syndikatspreisen für gute Marken liegen, abzusetzen vermögen. Andererseits weisen die neuen Werke auf ihre modernen Anlagen und ihre sehr niedrigen Gestehungskosten hin, die es ihnen ermöglichen, billiger zu sein als die meisten alten Werke.

Die Syndikatswerke haben, wie sie in dem obenerwähnten Rundschreiben ausführen, zwei Wege, um sich der Konkurrenz der jungen Werke zu erwehren. Der erste besteht darin, daß sie dem Absatzmangel durch Preisbildung entgegentreten, d. h. Preisermäßigungen vornehmen. Dazu entschließt sich ein Syndikat nur sehr schwer, und das Mitteldeutsche Braunkohlensyndikat vollends hat für eine derartige Taktik wenig Verständnis gezeigt, denn es hat noch im Februar dieses Jahres seine Sommerpreise für Briketts und Braunkohlen erhöht, und diese Maßnahmen mit Lohnsteigerungen motiviert. Der zweite, radikalere Weg ist die Auflösung des Syndikats, und diesen drohen die Syndikatswerke einzuschlagen, wenn die Verhandlungen mit den Außenseitern nicht zum Ziele führen. Bemerkenswert ist, daß gerade die großen alten Braunkohlenwerke in der letzten Zeit für diesen Fall der Syndikatsauflösung stark gerüstet haben. So haben die Riebeckschen Montanwerke ihren Konzern durch Angliederung

einer Reihe leistungsfähiger Werke erweitert und ihre Nebenproduktegewinnung, durch die die Ökonomie des Betriebes besser ausgenutzt und die Erträgnisse der Gesellschaft auch auf andere Produkte als auf Braunkohlen und Briketts gestellt werden, wirksam ausgestaltet. Die Werschen Weissenfelser Gesellschaft hinwiederum hat sich mit einigen neuen Werken verbündet.

Die Wirkungen einer Auflösung des Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats, die natürlich sofort scharfe Preisermäßigungen zur Folge haben müßte, würden aber nicht auf das eigentliche Absatzgebiet des Mitteldeutschen Syndikats beschränkt bleiben. Sie würden auch in das Gebiet des Niederlausitzer Brikettsyndikats, das sich vor noch nicht allzu langer Zeit mit seinem eigenen stärksten Außenseiter, der Friedländer Fuldschen Braunkohlen- und Brikett-Industrie-Akt.-Ges., verständigt hat, hinübergreifen, da manche Werke des Mitteldeutschen Syndikats frachtlich so liegen, daß sie mit den Niederlausitzer Werken konkurrieren könnten.

Die D. Bgw. Z. vom 7. August schreibt über diese Schwierigkeiten in der Braunkohlenindustrie:

Seit Monaten haben sich die Verhältnisse in dem Mitteldeutschen Braunkohlensyndikat außerordentlich scharf zugespitzt. Da die Außenseiter insbesondere die sogenannten Böhmenfabriken des Duxer Kohlenvereins und die Deutsch-Österreichische Bergwerks-Gesellschaft (Ed. I. Weinmann) dem Syndikat erfolgreiche Konkurrenz machten und zu lohnenden Preisen voll beschäftigt waren, während das Syndikat, wie auch aus dem letzten Bericht der Rositzer Braunkohlenwerke hervorging, seine Gesellschafter schlecht bedachte und diese daher zu großen Produktionseinschränkungen gezwungen waren. Die meisten der Beteiligten sind unter diesen Umständen in den letzten Wochen zu der Ansicht gekommen, daß es besser sein würde, diese Vereinigung, welche noch bis zum 31. März 1914 laufen sollte, schon früher, vielleicht zum 1. Dezember 1912 oder zum 31. März 1913 aufzulösen. Am 26. Juli hat eine Gesellschafterversammlung stattgefunden, welche jedoch zu endgültigen Entschließungen nicht kommen konnte. Er war deshalb für den 5. August eine neue Zusammenkunft einberufen, die beschloß, daß eine Auflösung bis 31. März mit ²/₅ Stimmen-Mehrheit zulässig ist. Die meisten Mitglieder, speziell die großen Gesellschaften, drängen auf die Auflösung, da die jetzigen Zustände unhaltbar seien und man vor allen Dingen den Kampf mit den Außenseitern aufnehmen wolle. Es ist daher anzunehmen, daß schon im nächsten Monat bei dem Mitteldeutschen Braunkohlensyndikat sich außerordentlich schwerwiegende Vorgänge abspielen werden, die zweifellos dazu führen dürften, daß ein erheblicher Preisfall eintritt. Man ist der Ansicht, daß von den im Syndikat vereinigten Werken sich verschiedene große Gruppen bilden werden, die selbständige Verkaufsorganisationen einrichten und eine planmäßige Bearbeitung des ganzen Absatzgebietes bewirken werden.

In erster Linie werden wohl die großen Firmen in Frage kommen, der Konzern Riedel, Werschen Weißenfels, die Fabriken im Geiseltal, die Niederlausitzer Kohlenwerke mit den hinter ihnen stehenden Kohlenhandelsfirmen. Naturgemäß wird der event. Zusammenbruch dieses Syndikats auch weitere Kreise ziehen und Veränderungen in dem Bestande des Niederlausitzer und des Rheinischen Brikettsyndikats im Gefolge haben. Insbesondere wohl bei dem ersteren, da dasselbe zwar formell bis zum Jahre 1923 geschlossenen ist, jedoch gewisse Kündigungsrechte bestehen, die alljährlich ausgeübt werden können und von denen wohl Gebrauch gemacht werden wird, sobald die weiteren Abmachungen zwischen den drei Syndikaten durch die Auflösung des Mitteldeutschen Syndikats ihre Wirksamkeit verlieren.

Nach Ansicht der Direktion der Niederlausitzer Braunkohlen - Brikett - Verkaufs-Vereinigung entspricht, wie die neue Hamburger Börsenhalle vom 9. 8. berichtet, die in der Presse bisher verbreitete Meinung, daß sich das Mitteldeutsche Braunkohlensyndikat voraussichtlich auflösen werde, nicht den Tatsachen. Es sei berechtigte Hoffnung vorhanden, daß die außenstehenden Werke sich doch noch dem Syndikat anschließen

werden, um einen ruinösen Preiskampf zu vermeiden. Käme es jedoch zur Auflösung, und damit zum Kampf der Mitteldeutschen Werke gegen die Werke der Niederlausitzer Braunkohlen - Brikett - Verkaufsvereinigung in dem westlichen Absatzgebiet dieser Vereinigung, so würde sich der durch Preisherabsetzungen entstehende Schaden bei den einzelnen Werken der Niederlausitzer Vereinigung nur wenig geltend machen, da diese Vereinigung die Produktion und die Verkaufspreise gleichmäßig auf alle Werke verteile, sodaß der ventuelle Mindererlös sich auf sämtliche Mitglieder der Vereinigung verteile. Der Generaldirektor eines großen östlichen Braunkohlenwerkes ist der Ansicht, daß die Kündigung des Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats nur erfolgt sei, um einen Druck auf die Außenseiter auszuüben, damit das Syndikat ihnen keine besonderen Vorteile für den Beitritt zu gewähren brauche.

Wie dem B. T. am 25 .August telegraphisch berichtet wurde, wurde in der am 24. Aug. abgehaltenen Versammlung des Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats, an der auch Außenseiter teilnahmen, der Bildung eines neuen Syndikats nicht widersprochen. Die gewählte Kommission, in der auch Außenseiter vertreten waren, soll die bestehenden Bestimmungen prüfen und die Bildung eines neuen Syndikats vorbereiten.

Eisenindustrie.

Stahlwerksverband A.-G., Düsseldorf.

Phönix, Akt.-Ges. und Stahlwerksverband.

Wie unter dem alten Vertrag des Stahlwerksverbandes hat der Phönix, A.-G. für Bergbau und Hüttenbetrieb, bezüglich der Versorgung seines Drahtwerkes in Hamm auch in dem neuen Vertrag ein Sonderabkommen mit dem Stahlwerksverband getroffen. Danach hat der Phönix das Recht, bis zu 30 000 t Halbzeug jährlich vom Verbande zu kaufen, und zwar in erster Linie 130 mm Vorblöcke. Der Verband verpflichtet sich, die in diesem Rahmen angeforderten Mengen von andern als den Phönixwerken zu liefern. Die einzelnen Abschlüsse sind jeweilig bei Freigabe des Inlandhalbzeugverkaufs zu tätigen. Der Grundpreis frei Hamm soll nicht teurer sein, als der gleichzeitig irgendeinem der nachstehenden Drahtwerke eingeräumte Grundpreis unter Berücksichtigung der jeweils geltenden Spannung zwischen Knüppel- und Vorblockpreis und der nachstehend genannten Frachtunterschiede:

Westf. Draht-Industrie, frei Hamm . .	gleicher	Preis	+0,00	Mk.	Fracht	die	Tonne
Westf. Drahtwerke, frei Langendreer .	„	„	+0,50	„	„	„	„
Böcker & Co., frei Gelsenkirchen . . .	„	„	+0,10	„	„	„	„
Felten & Guilleaume, frei Mülheim-Rh. .	„	„	+0,30	„	„	„	„
Böcking & Co., frei Mülheim-Rh. . . .	„	„	+0,30	„	„	„	„
Funke & Elbers, frei Hagen-Eckesey . .	„	„	+0,10	„	„	„	„

Die genannten Höchstmengen werden durch die Änderungen in den Beteiligungsziffern nicht beeinflußt. Bewilligt der Stahlwerksverband eine Ausfuhrvergütung, so wird das Werk des Phönix in Hamm als einzelnes Werk angesehen, d. h. die Verbandslieferung nach Hamm wird gegenübergestellt den gesamten übrigen Bezügen des Werkes Hamm. Bei andern Einkäufen von Halbzeug durch den Phönix außerhalb dieses Abkommens gelten dessen Bestimmungen nicht.

Roheisenverband.

Organisationsfragen.

Aus Luxemburg, 15. August, schreibt man der F. Z.: „Der Plan, ein die gesamte zollinländische Roheisenproduktion umfassendes deutsches Roheisensyndikat zu begründen, hat sich nur durch ein Kompromiß zur Ausführung bringen lassen. Als am 31. Juli v. J. unter Einschluß sämtlicher reichsdeutschen Werke der Roheisenverband perfekt war, fehlte, um den Ring zu schließen, noch ein Teil der Luxemburg - Lothringer Werke.

Zum Verständnis muß eine frühere Angabe wiederholt werden, wonach für den südwestdeutschen Bezirk drei Gruppen in Betracht kommen; die sogenannte alte Luxemburger Gruppe (Rombach, de Wendel, Collart, Röchling, Ougrée-Marihaye, Düdelingen, le Gallais, Metz & Cie) Von diesen ist Collart inzwischen der Kontrolle der Felten & Guilleaume-Carlswerke unterstellt worden, während sich le Gallais, Metz & Cie. mit Düdelingen verschmolz. Diese Werke gehörten dem alten Luxemburger Roheisensyndikat und nach dessen Auflösung in der Mehrzahl dann der Luxemburgisch - Lothringischen Verkaufsgemeinschaft für Roheisen an. Die zweite Gruppe (Dillingen, Halberger Hütte und Gebr. Stumm) war völlig frei, da sie als Verkäufer von Roheisen nur vereinzelt an den Markt kam. Die dritte Gruppe endlich (Gelsenkirchen, Deutsch - Luxemburg, Aumetz-Friede, Sambre et Moselle und Rümelingen -St. Ingbert), von denen Sambre de Moselle bekanntlich der Kontrolle Thyssens, Rümelingen derjenigen von Deutsch-Luxemburg untersteht, ist entstanden aus dem Hinüberziehen der Interessen rheinisch-westfälischer Hochofenwerke in das Luxemburger Gebiet.

Es gelang erst Anfang September mit allen Werken ein Einverständnis zu erzielen, indessen konnte es lediglich in Gestalt eines Verkaufsvertrages mit den beiden zuerst genannten Gruppen erreicht werden; die Werke der dritten Gruppe waren dem Verband geschlossen schon früher beigetreten. Auf Grund des Abkommens sollen die beiden zuerst genannten Gruppen dem Roheisenverband ihre gesamte Produktion an Roheisen, soweit sie zum Verkauf bestimmt ist, zur Verfügung stellen. Die zur Lieferung von Thomaseisen, Luxemburger Puddeleisen und Luxemburger Gießerei-Roheisen aus dem In- und Ausland hereingehenden Aufträge werden mit je 50% auf die beiden Beteiligten verteilt; außerdem steht der Luxemburger Gruppe für das laufende Jahr eine besondere Menge von 25 000 t für den Export zu. Ferner ist eine Bestimmung getroffen worden, wonach jene Luxemburger Gruppe für jede auf ihrem Konto zur Verrechnung kommende Tonne exportierten Roheisens Mk. 3 besonderen Aufschlag auf den Verrechnungspreis erhält. Die genannte südwestdeutsche Gruppe hat sich einstweilen auf ein Jahr, also bis Ende 1912, gebunden; es lasse sich, wie sie damals ihren ablehnenden Standpunkt gegenüber der Forderung auf Bindung für die ganze Vertragsdauer des Roheisenverbandes begründete, erst nach der Erneuerung des Stahlwerksverbandes übersehen, wieviel Roheisen jenen Werken, die zugleich Stahlerzeuger seien, zum Verkaufe durch den Roheisenverband noch übrig bleiben werde. Inzwischen ist der Stahlwerksverband bekanntlich erneuert worden und da anderseits der Roheisenverband in absehbarer Zeit dazu übergehen muß, die Preise für das nächste Jahr zu bestimmen, ist die Frage der Verlängerung des Abkommens über den Schluß des Kalenderjahres hinaus allmählich spruchreif geworden. Wie schon berichtet wurde, haben in dieser Woche Besprechungen darüber stattgefunden, bei denen sich eine große Differenz in der Auffassung über die Form der Verlängerung des Abkommens ergab; während die südwestdeutsche Gruppe das Abkommen lediglich in der bisherigen Form bis zur Dauer des Roheisenverbands-Vertrages, also bis Ende 1915, verlängert wissen will, verlangt der Roheisenverband den Beitritt in geschlossener Form. Die letzte Forderung ist durch den Beschluß der Mitgliederversammlung des Roheisenverbandes unterstrichen worden. Da beiden Kontrahenten noch etwa 1½ Monate zur Verfügung stehen, darf man annehmen, daß sie einen Weg des Einverständnisses schließlich erzielen werden.

In der am 13. August abgehaltenen Mitgliederversammlung des Essener Roheisenverbandes wurde das bekannte Abkommen mit den 4 Siegerländer Werken definitiv genehmigt.

Grobblechkonvention.

Wie der F. Z. aus Dortmund geschrieben wird, machen sich in dieser Konvention seit einiger Zeit gewisse Unstimmigkeiten bemerkbar, weil die Preisfestsetzung und Freigabe der Verkäufe nicht mehr wie früher durch Versammlungsbeschlüsse erfolgen, vielmehr diese üblichen Versammlun-

gen mit Rücksicht auf den schwachen Stand der Konvention vermieden und die Verkaufsbedingungen nach Gutdünken von jedem Werk festgesetzt werden. Bekanntlich gehören die größten Grobblechproduzenten wie Phönix, Gutehoffnungshütte, Hoesch usw. der Konvention nicht mehr an, und nur die gute Beschäftigung der Werke hat bisher die völlige Auflösung der offiziell noch bis Jahresschluß laufenden Konvention verhindert. Gegenwärtig ist aber die Preisfestsetzung nicht mehr einheitlich. Gegenüber dem sogenannten offiziellen Konventionspreis von Mk. 133 für gewöhnliches Grobblech sind auch niedrigere Preise am Markte.

Walzdrahtverband.

Aus Hagen, 11. August, berichtet man der F. Z. 12. August: „Der Walzdrahtverband hatte im Mai d. J. im Zusammenhang mit den Beschlüssen des Stahlwerksverbandes wegen der Halbzeugpreise auch den Preis für Walzdraht um Mk. 5 für die Tonne erhöht und gleichzeitig die Exportbonifikation um den gleichen Satz gekürzt. Dieser Beschluß mußte die Lage für diejenigen reinen Drahtziehereien recht bedenklich gestalten, die in der Erwartung der Fortgewährung einer Exportbonifikation in der alten Höhe bereits größere Exportgeschäfte abgeschlossen hatten. Sie wandten sich deshalb mit einer Eingabe an den Walzdrahtverband auf Wiedereinführung des früheren Satzes der Vergütung. Diesem Ersuchen ist jetzt insoweit entsprochen worden, als der frühere Satz für alle diejenigen Geschäfte zur Verrechnung kommen soll, die bis zum 24. Mai d. J. getätigt und bis zum 15. August abgewickelt sind.. Darüber hinaus wurden Zugeständnisse nicht gemacht. Die Marktlage in Draht aller Art ist noch immer sehr befriedigend, wenngleich neuerdings weniger gekauft wird. Die Preise für das fertige Fabrikat haben sich etwas gebessert; die reinen Werke erzielen trotzdem, wenn überhaupt, nur bescheidenen Nutzen.

Am 27. d. M. sollen die Verhandlungen zur Verlängerung des deutschen Walzdrahtverbandes wieder aufgenommen werden. Bisher ist bei den Beratungen zwecks Verlängerung des Verbandes irgend ein Erfolg noch nicht erzielt worden. Es ist nach Lage der Dinge sehr wahrscheinlich, daß man den Verband bis zu der gesetzten Respektfrist, innerhalb der die Erneuerung vollzogen sein muß, nicht zustande bringen wird. Die Hauptdifferenzen liegen in den Quotenforderungen. Während im laufenden Verbandsvertrag eine Kontingentierung von rund 1 094 000 Tonnen vereinigt ist, sind Forderungen gestellt, die, falls sie vollständig bewilligt werden müssen, eine Erhöhung auf rund 2 Millionen Tons, also um ca. 100% ergeben würden. Es sind, wie schon früher gesagt, Bestrebungen im Gange, den Verband provisorisch auf ein Jahr zu verlängern.

Verband der deutschen Kaltwalzwerke, G. m. b. H.,

Der Verband hielt in Hagen seine ordentliche Mitgliederversammlung ab. Ueber die Marktlage wurde berichtet, daß sie zufriedenstellend sei, und daß die Walzwerke für die nächsten Monate genügend mit Aufträgen versehen wären. Der Verkauf für das letzte Quartal wurde zu um 0,50 Mk. für 100 Kilogramm erhöhtem Preise freigegeben. Mit der Preiserhöhung hatten die Verkaufsstellen schon seit einigen Wochen gerechnet.

Abflußrohrsyndikat.

Das Abflußrohrsyndikat, welchem sämtliche ostdeutschen Abflußrohrsyndikate angehören, wurde auf drei Jahre und zwar bis zum 31. Dezember 1915 verlängert.

Kartell der deutschen Beilfabrikanten.

Das Kartell der deutschen Beilfabrikanten, das im Mai gegründet wurde, hat sich infolge starker Unterbietungen durch die Außenseiter aufgelöst.

Kartell für Möbelschlösser.

Zur Begründung einer Verkaufskonvention für Möbelschlösser fanden in Elberfeld unter den Fabrikanten Besprechungen statt. Es ist eine Kommission zur weiteren Verfolgung der Angelegenheit eingesetzt worden. Ihre grundsätzliche Zustimmung haben alle anwesenden Fabrikvertreter ausgesprochen.

Händlervereinigungen.

Trägerhändlervereinigung.

Aus Köln wird dem „Tag“ vom 7. August drahtlich gemeldet: Die Verhandlungen zur Verlängerung der Trägerhändlervereinigungen führten nunmehr zu einer definitiven Verlängerung der Nordwestdeutsch-Mitteldeutschen Vereinigung bis zum 30. Juni 1917. Bei den übrigen Vereinigungen, für welche das Provisorium bis zum 30. September 1912 besteht, dauern die Verhandlungen noch fort.

Ueber die Verlängerung der Süddeutschen Vereinigung liegen widersprechende Nachrichten vor. Während die Fr. Z. vom 4. September meldet, daß eine Verlängerung über das Provisorium hinaus bisher nicht vollzogen werden konnte, da eine der beiden opponierenden Firmen die ihr als Definitorium angebotene Mehrbetätigung ablehnte, berichtet die K. Z. vom 26. August, daß die Süddeutsche Vereinigung auf 5 Jahre verlängert wurde unter der Voraussetzung, daß sich zwei Firmen mit der ihnen angebotenen Mehrbeteiligung einverstanden erklären.

Stabeisenhändler-Vereinigung.

In ihrer am 24. August in Köln abgehaltenen Sitzung hat die Stabeisenhändler-Vereinigung des Regierungsbezirks Köln laut „Köln. Ztg.“ beschlossen, einen Preisaufschlag von Mk. 5 für Stab- und Bandeisen sowie für Bleche mit Wirkung vom 26. August in Kraft treten zu lassen. Ferner wurde der neue Vertrag der Vereinigung, der ihr die Organisationsform eines Eingetragenen Vereins gibt von sämtlichen Firmen mit Ausnahme einer einzigen, die sich einige Tage Bedenkzeit erbat, unterzeichnet; man nimmt jedoch als sicher an, daß auch diese Firma den Vertrag unterzeichnen wird.

Metallindustrie.

Bildung eines Kartells der Messing-Walzwerke.

In der Messingindustrie sind, wie der Berl. Z. am Mittag 2. August ein Privattelegramm aus Düsseldorf meldet, Bestrebungen im Gange, die Walzwerke zusammenzuschließen. Vor einigen Wochen hat eine erste Zusammenkunft in Frankfurt stattgefunden, die aber ergebnislos verlief. Die Verhandlungen zur Bildung eines Verbandes der Messingwalzwerke werden fortgesetzt. Mit Rücksicht auf diese Bestrebungen haben die Preise bereits stärker angezogen.

Zinksyndikat.

Das Zinksyndikat setzte auch für September den Rohzinkpreis auf Mk. 53 für unraffinierte Marken fest und sieht für Oktober eine Preiserhöhung um 25 Pfennig pro Dztr. vor.

Kartell für gewalzte und gepreßte Bleifabrikate.

Die deutsche Verkaufsstelle für gewalzte und gepreßte Bleifabrikate in Köln, hat die Notierungen für ihre Fabrikate für sämtliche Gebiete um 1 Mk. pro 100 Kilo erhöht. Die Preiserhöhung steht offenbar im Zusammenhang mit der neuerlichen Steigerung der Rohbleipreise, die an der gestrigen Londoner Metallbörse den seit langem nicht mehr gekannten Hochstand von $18^{15}/_{16}$ Pfd. Sterling pro Tonne innehatten.

Aluminiumsyndikat.

Das Aluminiumsyndikat hat nunmehr die Verkaufspreise für das kommende Jahr festgesetzt, und zwar auf Grundlage von 160 M. für gewisse Formate und Qualitäten. Zum Verkauf soll jedoch, der „Frkft. Ztg.“ zufolge, vorerst nur ein Teil der nächstjährigen Erzeugung gestellt werden, da man in Interessentenkreisen der Meinung ist, daß die Erzeugung den stark zunehmenden Verbrauch kaum zu befriedigen imstande sein wird. Trotzdem hat man sich, wie aus Syndikatskreisen versichert wird, bei der Preisfestsetzung Mäßigung auferlegt, um die starke Entwicklung der weiterverarbeitenden Aluminium-Industrie nicht zu hemmen.

Kaliindustrie.

Vertretung des deutschen Kalisyndikats in Argentinien.

Die Vertretung des Deutschen Kalisyndikats hat wie das B. T. v. 27. August mitteilt, die Deutsch-Argentinische Düngemittel-

handelsgesellschaft m. b. H. übernommen, die kürzlich in das Handelsregister Berlin eingetragen worden ist. Die Gesellschaft befaßt sich mit dem Vertrieb und Handel von künstlichen Düngemitteln aller Art nach Argentinien, Paraguay und Uruguay. Das Gesellschaftskapital beträgt 1 000 000 Mk. Der Aufsichtsrat besteht aus den Herren Richard Fuhrmann-Antwerpen, Vorsitzender, The Losen - Düsseldorf, stellvertretender Vorsitzender, Balthazar-Bonn, Bloem-Barmen, Goedhart, Düsseldorf, Laupenmühlen-Berlin, Müller-Antwerpen. Geschäftsführer ist Dr. Paxmann-Berlin.

Vertragswidrige Abgabe von Kalisalzen.

Das Kalisyndikat teilt der K. Z. vom 4. August über die Bestrafung einer Düngemittelfirma wegen vertragswidriger Abgabe von Kalisalzen zu 833 Mk. Strafe mit, daß es diese Summe aus Entgegenkommen auf mehr als die Hälfte ermäßigt und nur mehr die Rückerstattung des baren Schadens verlangt, der dem Syndikat durch diese Lieferung erwachsen ist. Durch den Prozeß gegen den Händler Cigrang ist das Syndikat überzeugt worden, daß sein Abnehmer nicht absichtlich zur widerrechtlichen Lieferung von Kalisalzen nach dem Auslande beigetragen hat.

Finanztransaktion in der Kali-Industrie.

Die Selbstherrlichkeit, mit welcher lt. Fr. Z. v. 22. August in der Kali-Industrie gewisse besonders tätige Finanziers mit Werten jonglieren und in die finanziellen Verhältnisse der ihrem maßgebenden Einfluß unterstehenden Unternehmungen eingreifen, wird wieder einmal deutlich beleuchtet durch die Finanztransaktionen, die sich jetzt im Konzern des Kali-Industriellen Emil Sauer bei den Kaligewerkschaften Wilhelmshall und Dingelstedt abspielen. Ueber diese Angelegenheit ist telegraphisch und in einer Korrespondenz bereits berichtet worden. Sachlich handelt es sich um folgendes: Im Jahre 1909 wurde ein 2.65 Mill. qm umfassender Teil der Gerechtsame der Kaligewerkschaft Wilhelmshall in Alderbeck abgezweigt und auf ihm die Gewerkschaft Dingelstedt errichtet. Dafür erhielt Wilhelmshall die Kuxe von Dingelstedt und ferner für einen Kredit bis zu Mk. 1½ Mill., den Wilhelmshall dem neuen Werke für Bauzwecke einräumen mußte, einen gleichen Betrag 5proz. Obligationen. Die Gewerkschaft Dingelstedt wurde belastet mit total Mk. 2½ Mill. 5proz. Schuldverschreibungen. Von den Dingelstedt-Kuxen übernahm ohne jede Befragung der Gewerkenversammlung die Hälfte, also einen Bestand von 500 Kuxen, ein Konsortium, an welchem sich Herr Sauer, der Vorsitzende von Wilhelmshall und Dingelstedt, finanziell hervorragend beteiligte. Die Erörterung dieser Angelegenheit rief damals in einer Gewerkenversammlung von Wilhelmshall stürmische Auseinandersetzungen hervor, freilich ohne Erfolg, da die Sauer-Gruppe über die Majorität der Kuxe verfügt. Jetzt wird plötzlich bekannt, daß die Sauer-Gruppe an Wilhelmshall wieder 200 Dingelstedt-Kuxe zurückgegeben hat mit dem wenig erschöpfenden Argument, daß durch diese Transaktion mehr als bisher Wilhelmshall von der für Dingelstedt zu erwartenden Quote eine Aufbesserung seines eigenen stark reduzierten Anteiles am Kaliabsatz sich sichern könne. Warum dieses Argument unbegründet ist wurde bereits in der Korrespondenz erklärt. Geht man nun den Gründen nach, aus welchen die Rücktransaktion tatsächlich erfolgt sein könnte, so kann man sie zum Teil darin suchen, daß man in den Kreisen der Verwaltung von Wilhelmshall der Opposition, die s. Z. wegen des Verkaufs von Dingelstedt-Kuxen sich gebildet hatte, entgegenkommen will. Den tatsächlichen Verhältnissen wird man aber wohl noch näher kommen, wenn man diese Gründe, wie dies ja auch dem ganzen Charakter der Kalifinanzierungen in den hier in Betracht kommenden Kreisen entspricht, auf rein finanzieller Seite sucht. Nachdem die amtliche Verteilungsstelle und ihr folgend die Berufungskommission gerade dem Sauerschen Werk Wilhelmshall recht übel mitgespielt und dessen hohen Quotenstand stark reduziert hat, scheint man in den Kreisen der Verwaltung von Wilhelmshall die geldlichen Engagements im Wilhelmshall-Konzern umsoweniger stark anwachsen lassen zu wollen, als auch die innere Entwicklung der

Werksgruppe nicht eben befriedigend ist. Zunächst gibt Wilhelmshall zu, für sich und Dingelstedt einen nennenswerten Kapitalsbedarf zu haben, Wihelmshall zur Modernisierung, Dingelstedt zu Ausbauzwecken. Alsdann muß natürlich die Quotenreduktion auf die Einnahmen von Wilhelmshall entsprechend drücken. Unter diesen Umständen dürfte die Konservierung der Majorität von Wilhelmshall, wenn sich die Kuxe den Besitzern auch relativ billig stellen dürften, doch keine ungetrübte Freude sein. Dazu aber noch sich mit einem hohen Dingelstedt-Engagement zu belasten, dürfte bei den vergleichsweise wenig günstigen Quotenaussichten für die zahllosen neuen Werke, wenn auch Dingelstedt keine Karenzzeit durchzumachen hat, nicht eben sehr verlockend erscheinen. Unter diesen Umständen reduziert das Konsortium seinen Bestand an Dingelstedt-Kuxen und überläßt Wilhelmshall in verstärktem Grade die Sorge für die weitere Entwicklung von Dingelstedt. Der Erfolg dieses Vorgehens ist, daß die Hauptlast des Dingelstedt-Engagements auf die Schultern von Wilhelmshall in einem Augenblick gelegt wird, in welchem dieses Werk selbst Kapitalsbedarf hat. Zunächst hat Wilhelmshall für 200 Dingelstedt-Kuxe dem Sauerkonsortium den seinerzeitigen Kaufpreis wieder zurückzuvergüten. Das wird in seine Kasse ein ziemliches Loch reißen, zumal der Finanzstand des Werkes Ende 1911 durchaus nicht glänzend war. Zwar bestanden schwebende Verbindlichkeiten nur in Höhe von Mk. 0,25 Mill., auf der anderen Seite waren aber in Konsols, Kasse und Bankguthaben lediglich etwa M. 0,18 Mill. vorhanden, während die Mk. 1,93 Mill. Debitoren doch wohl zum großen Teil aus Forderungen gegenüber Dingelstedt bestanden und jetzt durch die Ausfolgung von Dingelstedt-Obligationen an die Gewerken vermindert werden. Das erste Semester 1911 brachte zum Teil infolge der Quotenkürzung zum Teil infolge besonderer Bauaufwendungen eine Gewinnkürzung um Mk. 300 000 auf Mk. 371 000 mit sich und damit einen entsprechend verminderten Zufluß von neuen Mitteln . Ob mit den jetzt zur Emission gelangenden Dingelstedt-Obligationen und mit dem Kredit von Wihelmshall der volle Kapitalsbedarf des neuen Werks befriedigt sein wird, steht dahin; langen diese Summen nicht, so werden eventl. Zubußen einberufen werden oder zum mindesten die Ausbeutezahlung vertagt werden müssen. Wieviel Kapital Wilhelmshall für seine Modernisierung noch bedarf, ist bis jetzt noch nicht bekannt geworden. Wenn unter diesen Umständen nominell die bisherige Ausbeutung von Wilhelmshall aufrecht erhalten wird, so geschieht dies eben aus der Vermögenssubstanz dieser Gewerkschaft und kann schließlich nur den Zweck haben, die wenig günstige Situation, in welche die Gewerkschaft durch die Beschlüsse der Verteilungsstelle und Berufungskommission geraten ist, auf den Preis der Kuxe möglichst wenig zurückwirken zu lassen. Ob diese stark spekulative Taktik richtig ist, wird die Zukunft erweisen. Das Wilhelmshall die Ausbeute jetzt und wohl auch anscheinend noch für Jahresende ganz oder zum größten Teil mit Dingelstedt-Obligationen bezahlt, erleichtert deren Unterbringung, obwohl damit wohl auch eine Verschlechterung der Marktlage für diese Obligationen geschaffen wird. Daß die Dingelstedt-Obligationen von Wilhelmshall garantiert sind, ist ein weiteres Zeichen dafür, mit welcher Leichtigkeit in der Kali-Industrie mit Garantien und Transaktionen gearbeitet wird. Unter Umständen kann aus einer derartigen Garantie auch einmal ein sehr beträchtliches finanzielles Risiko erwachsen. Die Entwicklung der gegenseitigen Geschäftsbeziehungen zwischen Wilhelmshall, dem Sauerkonsortium und der Gewerkschaft Dingelstedt, endlich die Ausbeutezahlung in Obligationen eines Tochterunternehmens kennzeichnen einmal akkumuliert die komplizierten Finanztransaktionen, mit welchen zu arbeiten man sich in gewissen Konzernen der Kali-Industrie in neuerer Zeit angewöhnt hat. Daß diese Finanzwirtschaft weder normal noch nachahmenswert ist, darüber braucht man eigentlich kein Wort zu verlieren.

Industrie der Steine, Erden, Ton und Glas.

Rheinisch - Westfälisches Zementsyndikat.

Ueber eine am 17. August im Anschluß an

die Versammlung der Syndikatsmitglieder in Godesberg abgehaltene Werkbesitzerversammlung wird der K. Z. 20. August von einem Teilnehmer geschrieben: „Zu der Versammlung hatten auch die Outsider und neuentstandenen Werke größtenteils, sowie die Nachbarverbände ihre Vertreter entsandt. Infolge des Nichtvertretenseins einiger Werke, insbesondere des Werkes Oberkassel, Bonner Bergwerks- und Hüttenverein, konnten bestimmte Ergebnisse nicht erzielt werden, vielmehr gab die Werbe- und Einschätzungskommission ihr Mandat in die Hände der Werksbesitzerversammlung zurück. Es wurde darauf beschlossen, zunächst die Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamm bezüglich der vorzeitigen Auflösung des Syndikats in der bekannten Klagesache von fünf Syndikatswerken abzuwarten, wofür am 9. Oktober Termin ansteht. Die Beratungen gipfelten schließlich in der Meinung, daß es sodann vielleicht gelingen würde, angesichts der großen Verantwortung, die einem Nichtzustandekommen eines neuen Syndikats für die widerstrebenden Werke mit sich bringe, und was mit einem Verlust von ungezählten Millionen für die rheinisch-westfälische Zementindustrie und die Industrie der angrenzenden wirtschaftlichen Verbände, so insbesondere auch des süddeutschen, verknüpft sein würde, in letzter Stunde alle Werke zu einer Beitrittserklärung zu veranlassen. Der Haupthinderungsgrund wurde in der Teilnahmlosigkeit des eben bereits erwähnten Werkes Oberkassel erkannt, wovon der Beitritt anderer größerer Werke mit aller Bestimmtheit abhängig gemacht wird; dahingegen zeigte sich, daß bei den neuentstandenen Werken die Ueberzeugung Platz gegriffen hatte, an dem Zustandekommen des neuen Syndikats mitzuarbeiten. bezw. sich auf Grund neu aufgestellter, für alle Werke zur Geltung kommender Normen bezüglich ihrer Erzeugungsfähigkeit einschätzen zu lassen, falls Oberkassel sich nicht ausschließe. Hierdurch tritt immer deutlicher zutage, daß der bevorstehende wirtschaftliche Niedergang der Zementindustrie des rheinisch-westfälischen Bezirks im wesentlichen von dem Verhalten dieses Werks abhängt. Ob dieses die Verantwortung dafür zu tragen gesonnen sein wird, hängt also von dem Verhalten seiner Aktionäre ab."

Zu diesem Bericht wird der K. Z. vom 22. August geschrieben:

Die Tagesordnung jener Versammlung lautete: 1. Bericht über die Tätigkeit der Werbe- und Einschätzungs-Kommission und Mitteilung über Niederlegung des Amtes. 2. Kassen-Abrechnung. 3. Beschlußfassung über eventuell weiter zu treffende Maßnahmen. Der Mangel an Objektivität des Berichterstatters geht schon daraus hervor, daß er die Dinge so darstellt, als wenn erst das Nichterscheinen geladener Gäste eine Kommission veranlaßt habe, ihr Amt niederzulegen, als wenn wieder, und zwar diesmal zur Veränderung an den Ufern des grünen Rheines, nur deshalb leeres Stroh gedroschen wäre, weil die Gäste zum Teil ausblieben. In solchen Versammlungen wird in der letzten Zeit die Unterhaltung überhaupt auf Kosten der nicht willfährigen Abwesenden geführt. Diesmal war es der Bonner Bergwerks- und Hütten-Verein, Zementfabrik zu Oberkassel, dem die Donnerkeile galten. Die Aktionäre dieses Werkes werden entsprechend der an sie ergangenen Aufforderung gewiß nicht verfehlen, unter gleichzeitiger Entwertung ihres Besitzes um mehr als die Hälfte, über die Köpfe der eigenen Werksverwaltung hinweg zu beschließen, daß mit beiden Beinen in ein geplantes neues Syndikat als Mitglied hineingesprungen wird. Ernst gesprochen, sollte man mit solchen Mätzchen denn doch der Oeffentlichkeit nicht mehr kommen.

Es mag aber an der Zeit sein, in der Oeffentlichkeit zu sagen, wie die Dinge für Obercassel gegenüber einem Syndikat liegen. Was Obercassel in 55jähriger Arbeit als zweitältestes deutsches Werk für sich gegenüber andern im besondern errungen hat, auch unter allen Umständen ob seiner Lage und Verhältnisse, wenn es bestehen bleiben soll, hochhalten muß, wird es ganz gewiß nicht auf Nimmerwiedersehen in einen Syndikatstopf werfen. Nunmehr durch fast ein Jahrzehnt dauernde fruchtlose Kämpfe, die mit allen Mitteln und Mittelchen geführt wurden, haben auch, was die Hauptsache

ist, gezeigt, daß Oberkassel die Macht hat, seine Stellung gegen ein Syndikat zu behaupten. Es ist aber daneben Oberkassel jederzeit bereit gewesen, der deutschen Zement-Industrie weitgehende Opfer zu bringen, um diese durch die Sonderstellung Oberkassels nicht erheblich zu schädigen. Dazu ist das Werk auch in der Folge bereit. Tritt schon an sich Obercassel keinem Syndikat als Mitglied bei, so steht es gegenwärtig auch noch vor der Frage, ob es sich überhaupt und in irgendeiner Weise gegenüber einem etwaigen solchen neuen Syndikat binden soll, welches, wie die Dinge heute noch liegen, offenbar die Geschäftspolitik des abgewirtschafteten weiter zu befolgen gedenkt. Schon zweimal war Oberkassel mit Syndikaten kartelliert und jedesmal hat ihm die Verbindung lediglich nur schweren Schaden, Anfeindung und Mißachtung seiner Interessen gebracht. Noch schwebende Prozesse bilden das Nachspiel zur letzten Kartellierung. Wie dabei die Syndikatswirtschaft der jüngsten Vergangenheit, die, wie gesagt, dem Anschein nach unter gleicher Leitung wie früher, in die Zukunft hinüber gerettet werden soll, beschaffen gewesen ist, und wie diese Leitung Obercassel gegenüber stand, darüber sei hier das Urteil eines Unparteiischen angeführt, der selbst im heutigen Syndikats-Aufsichtsrat sitzt und der Obervertreter der Interessen eines andern deutschen Zement-Syndikats ist. Er hat am 8. Juli 1912 vor dem Richter unter Eid ausgesagt:

„Bei der großen Animosität, die infolge Abbruchs der Verhandlungen zwischen den Parteien (Obercassel und Syndikat) herrschten, glaube ich aber, daß nach Abbruch der Verhandlungen die Kampfmarken dazu benutzt worden sind, die beklagte Gesellschaft zu schädigen; ferner . . . . Seit Bestehen des klagenden Syndikats bestand zwischen diesem und dem Beklagten eine Animosität, weil die beklagte Gesellschaft nicht Mitglied des klagenden Syndikats werden wollte, und endlich . . . . Die vom Rheinisch-Westfälischen Zement-Syndikat, Bochum, im Oktober 1909 beschlossene Herabsetzung des Preises von 400 Mk. pro Doppellader um 120 Mk., die Gewährung von Sonderrabatten an Unternehmer und Händlerverbände, und die Einführung von Kampfmarken zu herabgesetzten Preisen war durch die Lage des Zementmarkts, insbesondere zur Bekämpfung der Einfuhr des belgischen Zements und die Kartellierung neu gegründeter Zementfabriken nach meiner Ansicht durchaus nicht geboten, sondern ein großer Fehler. Ich habe als Vertreter der beteiligten . . . Fabriken die verfehlte Maßregel stets aufs heftigste, aber leider erfolglos bekämpft. Es war nach meiner Ansicht vorauszusehen, daß die betreffenden Preisherabsetzungen der Einfuhr belgischen Zements, welche zollfrei und fast ausschließlich mit der billigen Wasserfracht der Rheinstraße erfolgt, nur wenig Abbruch tun würde. Nach den Feststellungen des . . . . . Zement-Export-Kontors betrug die Einfuhr belgischen Zements nach Deutschland im Jahre 1909 11 262 Doppelwagen, im Jahre 1910 9969 Doppel - Wagen, 1910 also weniger 1293 Doppel - Wagen, Selbst wenn man sehr hoch gegriffen annehmen würde, daß bei dem vom Rheinisch-Westfälischen Syndikat verkauften Zement ein Nutzen von 100 Mark pro Doppelwagen erzielt und daß die sämtlichen 1293 im Jahre 1910 weniger eingeführten Wagen belgischen Zements dem Rheinisch-Westfälischen Syndikate als Mehrabsatz zugewachsen wären, so würde sich darauf für das Syndikat ein Nutzen von 1293×100=129 300 Mk. ergeben, welcher in gar keinem Verhältnis zu dem durch die öffentliche allgemeine Preisherabsetzung dem Syndikate zugefügten Schaden steht. Bei dem vom Rheinisch - Westfälischen Syndikate im Jahre 1910 im Syndikatsgebiete erzielten Absatzgebiet von etwa 75 000 Wagenladungen bedeutet allein die Preisherabsetzung von 120 Mk. pro Wagen für die Mitglieder des Syndikats einen Mindergewinn von etwa 9 Mill. Mark. Ebenso war nach meiner Ansicht vorauszusehen, daß eine solche viele Millionen kostende allgemeine Preisherabsetzung ein ungeeignetes Mittel war, neu entstandene Fabriken zur Kartellierung zu zwingen. Ich glaube, daß die Mitglieder des Rheinisch-Westfälischen Syndikats mit ganz wenigen Ausnahmen mir heute zustimmen, daß die betreffende Maßregel eine vollständig verfehlte war.“

Geradeso wie dieser Zeuge hat Obercas-

sel selbst Jahre hindurch vergeblich Kritik geübt, gewarnt und ein Ende vorausgesagt, wie es gekommen ist. Die Wahrheit dieser Angabe wird die K. Z. nur bestätigen können. Es wird sich daher Obercassel in der Folge mehrfach vorher diejenigen besehen, denen gegenüber es sich etwa durch schwere Opfer bindet. Durch plumpe Anzapfungen in der Presse, telephonische und schriftliche Einladung zu Versammlungen, deren Zweck nicht ersichtlich ist, durch Drohungen und den Versuch der Verächtlichmachung, durch Aufstellung unrichtiger Behauptungen über bereits erfolgte Einigung bis auf Obercassel, ist diesem nicht beizukommen; es verhandelt und beschließt auch nicht in öffentlichen Versammlungen unter dem Eindruck von Übermüdung, Überredung, Verunglimpfung und Alkohol über des Werks Daseinsbedingungen. Es hat keinen Zweck, Obercassel kommende syndikatlose Schreckenszeiten an die Wand zu malen; es dürfte darauf mehr eingerichtet und vorbereitet sein, wie irgend ein westdeutsches Werk. Es kann und wird Obercassel eine solche schwere Zeit nach menschlichem Ermessen leichter und länger überstehen wie diejenigen, welche mit Bewußtsein auf eine solche Zeit hinsteuern. Man sehe sich doch nur einmal die Bilanzen an, um zu ermessen, wohin für Aktionäre, Werke und Banken das führen muß, was man in Westfalen mit Vergrößerungen und andern Dingen in Szene setzt. Was sollten auch die völlig unrichtigen Behauptungen des Berichterstatters; bis auf Obercassel sei sozusagen die ganze Welt unter sich einig? In einem Atem fügt der Berichterstatter auch selbst dieser unzutreffenden Behauptung hinzu: der Prozeß der 5 Werke (zu denen Obercassel nicht gehört) gegen das Syndikat, der schon mit Ende dieses Jahres, statt Ende 1913 den Zerfall des Syndikats, die syndikatslose Schreckenszeit herbeiführen soll, gehe seinen weiteren Gang. Ist dies etwa ein Einigungsergebnis in Rüngsdorf gewesen? Es liegt selbst unter zwei von vier Dutzend Syndikatswerken wie mit den Außenseitern noch gar keine Einigung vor. Zu einer Einigung aber gar mit den Nachbarsyndikaten, welche das Bestehen eines neuen Syndikats zur Voraussetzung hat, ist so gut wie gar kein Schritt getan. Die Herren, welche gegen Obercassel das große Wort führen, wissen auch selbst und durch ihre Abgesandten ganz genau, was dieses Werk will und nicht will. Daß diese Werbekommission ihr Amt niederlegte, ist nur natürlich, denn ihr war weder Vollmacht noch Macht gegeben; sie hatte nichts hinter sich, um durch Zugeständnisse etwas zu erreichen, und so konnten diese an sich einwandfreien, selbstlosen Unterhändler sich nur darauf beschränken, die Existenzbedingungen, Forderungen und Stimmungen derer zu erforschen, an die sie sich wandten. Es hat aber nebenbei auch den Anschein, als wenn diejenigen, die das Heft in der Hand zu halten suchen, nicht einmal wissen oder wissen wollen, worauf es dann weiter ankäme, wenn die Opfer, die etwa Obercassel einem Syndikat brächte, diesem wirklich nutzbar sein sollen.

Bei dieser Sachlage wird Obercassel nur dann aus seiner Zurückhaltung hervortreten, wenn es ernste Verhandlungsergebnisse vor sich sieht und wenn diejenigen, die in wirklicher Vollmacht etwa in der Folge mit Obercassel verhandeln wollen, sich durch Auftrag von vornherein auf den Standpunkt stellen, daß mit Obercassel lediglich ein Kartellvertrag zu erstreben ist. Dann und nur dann wird Obercassel bereit sein, trotz eigenen schweren Schadens der Zement-Industrie und einem neuen Syndikat schwere Opfer darzubringen. Das Maß dieser Opfer wird aber Obercassel lediglich selbst bestimmen, nicht etwa sich vorschreiben lassen. Durch Erfahrungen gewitzigt, wird Obercassel im voraus aber auch wissen wollen, wohin die Reise des neuen Syndikats geht, und es wird Opfer nur solange bringen, als ein etwaiges neues Syndikat im Gegensatz zum absterbenden seinen wirtschaftlichen Daseinszweck erfüllt. Nicht ein zweites Mal wird Obercassel seine Interessen durch Beschlüsse vergewaltigen lassen und dann doch an seine Opfer gebunden bleiben. Die Höhe der Opfer, die gegebenenfals gebracht werden, wird aber der Tragweite der Gegenleistungen des Syndikats angepaßt werden.“

Das ist nach der Erklärung, die der Leiter der Wickingschen Portland-Zement-Werke

Herr ten Hempel im Mai dieses Jahres in der K. Z. veröffentlicht hat, die zweite runde und deutliche Absage an diejenigen Bemühungen, die darauf hinzielen, ein alle rheinisch-westfälische Zementwerke umfassendes Syndikat ins Leben zu rufen. Da neben alledem noch der bekannte Prozeß in der Schwebe ist, so erscheint die nächste Zukunft der rheinisch-westfälischen Zement-Industrie ungewisser als je zuvor. Es muß unter diesen Umständen, wie jener Prozeß auch ausgehen mag, doch ernstlich damit gerechnet werden, daß das Syndikat sich auflöst und daß es mindestens für die nächste absehbare Zeit zu einem Zustand freien Wettbewerbs unter den bestehenden Zementfabriken kommt.

Über die Zukunft des Zementsyndikates schreibt man der F. Z. vom 24. August:

Der Verlauf einer am 17. August im Anschluß an die Mitglieder-Versammlung stattgehabten Beratung von Werkvertretern hat bewiesen, daß die Zukunft des Rheinisch-Westfälischen Zementsyndikats zum mindesten sehr unklar erscheint. Im Jan. d. J. hatten sich, wie s. Zt. berichtet worden ist, drei Kommissionen gebildet, welche die Vorarbeiten für einen neuen Syndikatsvertrag aufnehmen sollten. Es wurden schon damals Befürchtungen laut, daß die erwartete Hinzuziehung aller Zementwerke des Bezirks sich kaum ermöglichen lasse; die Ergebnisse der Kommissionsarbeit scheinen aber einem völligen Mißerfolge gleichzukommen, denn das Protokoll über die am 17. August abgehaltene Versammlung sagt wörtlich folgendes:

„Der Vorsitzende Stadtrat Rosenstein berichtete eingehend über die Tätigkeit der Werbe- und Einschätzungs-Kommission und gibt der Versammlung davon Kenntnis, daß nach Ansicht dieser Kommissionen es angebracht sei, wenn die übrigen Kommissionen ihr Amt niederlegen. In der Debatte wird im großen und ganzen derselbe Gedanke ausgesprochen. Die Kommissionen legen ihr Amt nieder. Sodann wird beschlossen, die weiteren Maßnahmen bis nach dem Urteilsspruch des Oberlandesgerichts Hamm hinauszuschieben."

Von Interesse dürfte noch sein, daß die „Meteor" A.-G., Geseker Kalk- und Portland-Zementwerke es abgelehnt haben, sich an den Verhandlungen zu beteiligen, so lange noch zwischen ihnen und dem Syndikat Prozesse schweben. Sie sind übrigens nicht die einzigen, die einer Neubildung des Syndikats in der vorgeschlagenen Form ablehnend gegenüberstehen und es ist deshalb auch unrichtig, wenn das einstweilige Mißlingen der Aktion allein dem Bonner Bergwerks- und Hüttenverein in die Schuhe geschoben wird."

Schlesisches Zementkartell.

Wie die F. Z. vom 31. August erfährt, expedierte das Schlesische Zementkartell eine erste Sendung von 25 000 Faß Zement nach Polen. Ob Polen weiteren Bedarf hat, ist bisher nicht zu übersehen. Ende September sollen die Verhandlungen mit der Schlesischen Montanindustrie wieder aufgenommen werden. Die Montanindustrie verlangt einen festen Zementpreis für die ganze Syndikatsdauer (bis 1919), wogegen das Zementkartell nur auf Skala der Marktpreise abschließen will.

Auflösung des Verbandes schlesisch - lausitzer Tafelglashütten.

Dieser Verband, der seit dem Jahre 1905 bestand und 15 Fabrikanten umfaßte, hat sich infolge fortwährender Zunahme von Outsidern aufgelöst. Nach dem B. T. ist der Grund für den Zerfall in der Auflösung des Zentralverbandes der deutschen Glashütten mit dem Sitz in Kassel zu suchen. Es gelang diesem nicht, seine drei Unterverbände, die rheinisch-westfälischen, die sächsischen und schlesischen Hütten zusammenzuhalten, da sich eine gewisse Verbandsmüdigkeit bemerkbar gemacht hatte. Namentlich die sächsischen kapitalkräftigen Hütten waren mit der ihnen auferlegten Produktionseinschränkung sehr unzufrieden, zumal da es wegen der vielen Außenseiter nicht gelang, die Preise zu erhöhen. Die Auflösung des Zentralverbandes hatte zur Folge, daß auch die Unterverbände nicht mehr zusammenzuhalten waren und sowohl der sächsische wie der schlesische Verband sich auflösten. Dagegen taten sich die rheinisch-westfälischen Glashütten mit den bayerischen Hütten zu einem neuen

Ring zusammen, Auch die sächsischen und schlesischen Hütten versuchten nunmehr, gemeinsam einen neuen Verband zu bilden, doch scheiterte dieser Plan an der Forderung zu hoher Quoten seitens einiger grösserer sächsischer Hütten. Trotzdem schlossen sich vier schlesische Hütten zusammen und errichteten in Weißwasser eine gemeinsame Verkaufsstelle. Als voraussichtliche Folge der Auflösung des Zentralverbandes erwarten die Fachleute, daß die schlesischen Hütten, die schon seit Febr, vorig. Jahr. mit Kampfpreisen zu rechnen haben, wahrscheinlich eine weitere Preisreduktion werden vornehmen müssen. Dagegen rechnet man für sächsisches und rheinisch-westfälisches Glas, namentlich für bessere Sorten mit einer Preissteigerung, weil die sächsischen Hütten zum Teil kapitalkräftiger sind und daher ein größeres Lager halten können. Der Vertrag, den der Kasseler Zentralverband mit der Händlervereinigung für Tafelglas abgeschlossen hatte, ist zwar ebenfalls aufgehoben worden, doch haben die Händler die Verlängerung ihrer Vereinigung bis zum Jahre 1914 beschlossen.

Textilindustrie.

Verband sächsisch-thüringischer Webereien und die Vereinigung deutscher Kleiderstoff-Grossisten.

Der Verband sächsisch - thüringischer Webereien hat nicht bloß eine allgemeine Preiserhöhung um 5% auf Grund seiner Lohnerhöhungszugeständnisse an die Arbeiter durchzudrücken gewußt, sondern auch noch, wie „Der Manufakturist“ vom 31. August anzeigt, eine besondere um 2 Pfg. pro Meter für rechtsinnengelegte Stoffe. Es war das ein Aufschlag für vermeintliche oder angebliche Mehrarbeit und das sollte dadurch zum Ausdruck gelangen, daß der Aufschlag am Schlusse der Faktura, also außerhalb des eigentlichen Preises und nicht in diesem selbst enthalten notiert wurde. Der Zwischenhandel kam dadurch in die fatale Lage der Übernahme einer bedeutenden Mehrbelastung, da der Aufschlag in dieser Form im Wiederverkaufspreise kaum oder gar nicht zu kalkulieren war. Die Vereinigung Deutscher Kleiderstoff - Grossisten focht deshalb auch die Form der Erhöhung an, wenn er sich mit dieser selbst im Prinzip auch einverstanden erklärte. Mit der Sache selbst hat es ungefähr dieselbe Bewandnis wie mit dem Aufschlage auf die Lieferung kleinerer Kupons, obwohl die Extrahonorierung nach innen gelegter Stoffe noch etwas schwerer verständlich ist wie die der kleinern Kupons. Der von Fabrikanten beziehende Detaillist wird natürlich mindestens ebenso betroffen wie der Großhändler; denn er wird überhaupt die 2 Pfg. wohl kaum einkalkulieren beim kleiderweisen Verkaufe. Wie dem auch sei, der Vereinigung Deutscher Kleiderstoffgrossisten gelang es, den Verband sächsisch-thüringischer Webereien seiner Auffassung geneigt zu machen: Der Zuschlag von 2 Pfg. pro Meter nach innen gelegten Stoffes wird künftig wie folgt notiert (beispielsweise): 300 m à 3,98 + 2 Pfg. Zuschlag pro Meter = 4 Mk., Summa 1200 Mk., also bei jedem einzelnen Artikel gesondert und nicht mehr am Ende der Faktura. Sollten nun die Mehrkosten der Rechtsinnenlegerei der Waren für den Fabrikanten und die entsprechende Erhöhung des Preises nicht wieder aufgewogen werden durch die Umständlichkeit der Fakturierung und Kalkulation, immer vorausgesetzt, daß die Rechtsinnenlegerei ein derartiges Arbeitsmehr bedeutet, daß eine Preiserhöhung deshalb nötig war?

Nahrungs- und Genußmittel-Industrie.

Spirituszentrale G. m. b. H. in Berlin.

Die Zentrale versendet laut K. Z. vom 25. August, folgendes Rundschreiben an die Mitglieder des Verwertungsverbandes deutscher Spiritusfabrikanten: Am kommenden 15. September geht unser Geschäftsjahr 1911/12 zu Ende. Über das Geschäftsergebnis dieses Jahres und den erzielten Verwertungspreis fehlt es noch an einem sicheren Anhalt, es ist aber vorauszusehen, daß — nachdem auf die zum Abschlagspreise von 44 und 46 Mk. abgerechneten Mengen der Unterschied von 6 bezw. 4 Mk. zu 50 Mk. aufgefüllt worden ist — noch auf die gesamten Lieferungen eine Nachzahlung erfolgen kann. Die Erzeugung bis zum 15. September unterliegt bei landwirtschaft-

lichen Brennereien dem besonderen Zuschlage von 3 Mk. zur Betriebsauflage. Dieser Zuschlag ist von dem Brenner zu tragen. Unser Geschäftsjahr fällt zeitlich nicht mit dem zollamtlichen Betriebjahr für die Brennereien zusammen; das zollamtliche Betriebsjahr reicht vom 1. Oktober eines Jahres bis zum 30. September des nächsten Jahres. Die Erzeugung in der Zeit vom 16. September bis 30. September 1912 gehört sonach noch in das zollamtliche Betriebsjahr 1911/12 und wird auf den für das laufende Jahr mit 120% bemessenen Durchschnittsbrand angerechnet. Am 16. September 1912 beginnt unser neues Geschäftsjahr 1912/13. Der Gesamtausschuß hat den Abschlagspreis für die Lieferungen, soweit sie auf Grund von steueramtlichen Abfertigungen vom 16. September d. J. ab erfolgen, auf 52 Mk. festgesetzt. Vom Durchschnittsbrand sind für das kommende Betriebsjahr vom Bundesrat, wie bereits bekannt gegeben, 100% zugelassen worden, die Brennereien sind somit in der Lage, sich für das Mindestmaß ihrer Erzeugung auf die volle Erfüllung ihres Durchschnittsbrandes einzurichten. Die Aussichten zur Befriedigung des Bedarfs in den nächsten Monaten haben sich insofern etwas gebessert, als die Erzeugung im Juni des Jahres recht kräftig war und auch im Juli eine, wenn auch hinter den Erwartungen etwas zurückbleibende Zunahme gegen das Vorjahr aufweist. Die Einschränkung des Trinkbedarfs in den letzten Monaten fällt als Erleichterung der Sachlage weniger ins Gewicht, weil ihr eine Zunahme des gewerblichen Verbrauches gegenübersteht. Um für die Zeit bis zur vollen Entwicklung der neuen Erzeugung vor Schwierigkeiten bewahrt zu bleiben, müssen wir darauf rechnen, daß wir in den Monaten September und ebenso im Oktober durch besonders reichliche Spirituszufuhren unterstützt werden. Wir erneuern die schon wiederholt ausgesprochene Bitte an unsere Verbandsmitglieder, ihre Spirituserzeugung zeitig und kräftig aufzunehmen, und während der Monate September und Oktober so umfangreich wie möglich durchzuhalten.

Zur Herabsetzung des Hefepreises.

Wie die F. Z. vom 22. August meldet, setzt das Hefesyndikat den Hefepreis mit Wirkung ab 1. Oktober d. J. um 5 bis 7 Pfg. das Pfund herab. Diese Ermäßigung ist nicht nur in dem günstigen Ausfall der Getreideernte und der damit zusammenhängenden Abschwächung der Getreidepreise begründet, sondern hat gleichzeitig den ausgesprochenen Zweck, die Außenseiter des Syndikats energisch zu bekämpfen. Das am 1. Oktober d. J. in Kraft tretende Branntweinsteuergesetz bringt bekanntlich umwälzende Bestimmungen für die Industrie, einerseits durch das Branntweinhefe-Mischverbot, andererseits durch den wieder wertvoll gewordenen Durchschnittsbrand, womit der Spiritus wieder als ein wichtiger Bestandteil der Produktion angesehen werden muß. Damit wird, wie man glaubt, künftig auch die Qualität der Hefe bedeutend an Güte gewinnen. Von anderer Seite wurde die Meinung geäußert, daß eine scharfe Bekämpfung der ringfreien Fabriken durch den Verband selbst bei einem großen Preisabschlag voraussichtlich doch nicht den erhofften Erfolg haben werde, da gerade die Ringfreien durch das neue Branntweinsteuergesetz in die Lage kommen, Spiritus herzustellen und dadurch ihre Ertragsfähigkeit weiter zu bessern. Daher sei zu erwarten, daß sich den bestehenden ringfreien Fabriken, mit einer Erzeugung von 300 Ztr. Hefe per Tag, in Kürze weitere Unternehmungen anschließen würden, so daß auch das Hefe-Mischverbot im Syndikat eine Gewähr für großen Hefeabsatz nicht biete. Das Hefe-Syndikat erscheine demnach gefährdet, um so mehr, als das Bäckergewerbe in einem Sieg des Syndikats über die ihm fernstehenden Werke eine Gefahr erblicke und infolgedessen die Fernstehenden nach Kräften unterstützen dürfte. Im übrigen sei bei dieser Gelegenheit erwähnt, daß es im laufenden Jahre gelungen ist, die ausländische Konkurrenz aus dem deutschen Markt zurückzudrängen. Der Import von Weinhefe belief sich im ersten Halbjahr 1911 auf 59 748 dz, er sank im ersten Semester d. J. auf 52 339 dz. Zugleich verminderte sich der Wert von Mk. 1,53 auf Mk. 1,36 Millionen. Die italienischen Lieferungen sanken von 21 623 auf 16 775 dz; Spanien lieferte in der Berichtszeit 16 7000 dz gegen

18 171 dz im ersten Halbjahr 1911. Die Einfuhr anderer Hefe kommt nicht ernstlich in Betracht; dagegen hat sich der Export von Bierhefe usw. von 8891 auf 9044 dz erhöht. Von letzteren Hefesorten brachten die deutschen Fabriken im ersten Halbjahr 1912 4595 dz an den britischen Markt gegen 4901 dz in den ersten sechs Monaten des Vorjahres. Der Export nach Italien hob sich von 758 auf 1050 dz.

Malzkartell.

Sämtliche deutschen Brennmalzfabriken gründeten, nach einer Meldung aus Duisburg mit einstweiliger Dauer bis Ende 1917 ein Verkaufskartell.

Konflikt zwischen süddeutschen Mehlhändlern und rheinischen Mühlen.

Die Vereinigung süddeutscher Mehlhändler, hat laut F. Z. vom 21. August in Mannheim-Frankfurt a. M. vor kurzem beschlossen, die niederrheinischen Mühlen zu boykottieren, um sie dadurch zu zwingen, sich behufs Erhaltung ihres Absatzes von der Organisation der oberrheinischen Mühlen zu trennen, wodurch die Mehlhändler hoffen, die erst vor kurzem zustande gekommene Kontingent-Organisation zu Fall zu bringen.

Zu dieser Differenz wird der F. Z. am 22. August aus Kreisen des Mehlhandels geschrieben: „Den Anstoß zu der Erregung, über die sie berichtet haben, gab der Beitritt der Ludwigshafener Walzmühle zu der oberrheinischen Mühlenvereinigung und die Annahme, daß auch die übrigen seitherigen Frankfurter Outsiders von geringerer Bedeutung sich dem Ringe anschließen werden, so daß dieser als geschlossen angesehen werden kann. Die Annahme, daß der Ring alsdann seine Macht noch mehr als seither fühlen lassen werde, läßt eine Sprengung erwünscht erscheinen. Um dies zu erreichen, hat die Vereinigung der süddeutschen Mehlhändler beschlossen, bis auf weiteres die dem Oberrhein verbündeten niederrheinischen Mühlen zu boykottieren. Diesem Vorgehen haben sich sämtliche Händler des hiesigen Bezirkes mit Ausnahme zweier Firmen angeschlossen. Die Mehlhändler sind der Meinung, daß die Konsumenten infolge der Errichtung des Abkommens zwischen den ober- und niederrheinischen Mühlen höhere Preise zu zahlen haben als bei der freien Konkurrenz. So haben die Mühlen, die in der Regel billige Herbstofferten herausgaben, gegenwärtig für September-Dezember genau dieselben Preise wie für effektive Ware, sodaß reelle Geschäfte, die nur verkaufen, wenn sie sich decken können, weil sie auch jederzeit liefern wollen und müssen, keine billigeren Herbstofferten für Weizenmehl zu machen in der Lage sind. Die Folge des Zusammenschlusses der Mühlen hat übrigens bemerkenswerte Erscheinungen gezeitigt: Es sind eine ganze Reihe von neuen Outsiders auf der Bildfläche erschienen, die unterstützt durch die hohen Preise der Mühlenvereinigung, versuchen, in deren Absatzgebiet einzudringen. So offeriert z. B. die Berliner Viktoria-Mühle Weizenmehl Basis 0, wofür die Mühlenvereinigung zur Zeit Mark 31½ verlangt, zu Mk. 30¼, franko Waggon Frankfurt oder Mannheim und garantiert dabei den Typ des als besonders gut anerkannten Fabrikates der Firma Werner & Nicola in Mannheim. Auch von verschiedenen anderen namhaften Mühlen sind ähnliche Offerten am Markte. Selbstverständlich wird, je länger die jetzige Konstellation andauert, desto mehr auswärtige Konkurrenz herangezogen werden. Das Bestreben des Ringes geht übrigens dahin, den Händlern einen Minimal-Verkaufspreis vorzuschreiben, sodaß hierdurch die Konkurrenz weiter zum Schaden der Verbraucher eingeengt würde."

Wie man der F. Z. vom 30. August mitteilt, haben die heute hier versammelten Vorstände der Bäckergenossenschaften bezw. Innungen der Städte Frankfurt a. M., Wiesbaden, Mainz und Offenbach nach eingehender Verhandlung einstimmig beschlossen, die Maßregeln, welche die Mehlhändler zur Sprengung des Mühlenringes ergriffen haben, nachdrücklichst zu unterstützen.

Verein deutscher Mineralölhändler, Hamburg.

Dieser im vorigen Jahre gegründete Verband hat, laut F. Z., in seiner letzten Generalversammlung beschlossen, seinen Sitz nach Hamburg zu verlegen. Die Geschäfts-

stelle verbleibt in Krefeld. Ferner wurden einige Satzungsänderungen vorgenommen und das Programm des Vereins neu festgelegt. Danach bezweckt der Verein u. a. durch Vereinbarungen mit den führenden Raffinerien dafür Sorge zu tragen, daß Firmen, die weder Ölhändler noch technische Geschäfte sind, ebensowenig wie behördliche und industrielle Einkaufsvereinigungen direkt von den Raffinerien kaufen können, daß durch Einführung von Mindestpreisen in geeigneter Form die Preisschleudereien in den Standard-Marken beseitigt werden, daß die Baisseklausel wieder eingeführt wird, ferner daß die Umsatzkonto-Verrechnung unter entsprechender Erhöhung der Grundpreise eine Staffelung von 1 bis 6% erhält.

Über die Preissteigerungen auf dem Oelmarkt schreibt der Verein Deutscher Mineralölhändler an die F. Z.:

„Die Hausse auf dem Oelmarkte fängt allmählich an, beängstigend zu werden. Schlag auf Schlag erfolgen seit September v. J. die Preissteigerungen. Die leichtflüssigen, österreichischen Oele haben, auf den unverzollten Zisternenpreis gerechnet, eine Erhöhung um ungefähr 80% erfahren und steigen weiter, zumal verschiedene Raffinerien für 1912 und 1913 ausverkauft sind. Die für die Industrie besonders wichtigen schweren russischen Oele sind seit Jahresfrist um volle Mk. 7 für 100 kg gestiegen. Der führende deutsche Raffineriekonzern hat seine Notierungen um den gleichen Betrag erhöht und vermag kaum die Nachfrage zu befriedigen. Amerikanische Spindel- und Maschinenöle stiegen um ungefähr Mk. 4, Zylinderöle um etwa Mk. 4 bis 8, je nach Sorte. Ob und wieweit den zunehmenden Vertrustungsbestrebungen die Mitschuld an diesen enormen Preissteigerungen beizumessen ist, läßt sich schwer sagen. Neben vorübergehenden Ursachen, dem Mangel an Tankdampfern und der enormen Höhe der Frachtsätze, sowie den Transportstörungen in den Dardanellen, ist als Hauptgrund die fortwährende Steigerung der Rohöle zu bezeichnen. Abgesehen davon, daß die Ergiebigkeit mancher wichtiger Bohrfelder nachzulassen beginnt. war die Nachfrage dauernd ungewöhnlich groß, was auf die zunehmende Verwendung von Heizöfen und den gesteigerten Bedarf der gesamten Industrie zurückzuführen ist. Die anfangs gehegten Hoffnungen, daß die Hausse nur vorübergehend sein werde, hat sich als trügerisch erwiesen; man rechnet allgemein mit weiteren Steigerungen. Der Konsum hat sich fast durchweg noch nicht an die neuen Verhältnisse gewöhnt. Teilweise glaubt man aus dem Rückgang der Petroleumpreise auch auf Schmieröle schließen zu dürfen; das ist aber falsch, zumal ungefähr gleichzeitig mit den billigen Petroleumpreisen erhöhte Notierungen für Schmieröle seitens der amerikanischen Raffinerien herausgebracht wurden. Vielfach wird noch versucht, dem Verlangen der Industrie nach billigen Oelen durch mehr oder weniger fragwürdige Mischungen usw. gerecht zu werden."

Chemische Industrie.

Auflösung des Syndikats deutscher Nitritfabrikanten.

Nitrit (salpetrigsaures Natron), das in der Farbenindustrie, in Druckereien und Färbereien vielfach Verwendung findet, wurde früher in der Hauptsache aus Chilisalpeter hergestellt und zählte u. a. zu den Haupterzeugnissen der Nitritfabrik Köpenick, die jedoch seine Fabrikation schon vor etwa einem Jahrzehnt als unrentabel einstellte. Seitdem wurde es hauptsächlich in großen Bleiwerken — wie Bergmann Simon, C. Leyendecker & Co., Lintgans — hergestellt und die Fabrikanten waren in einem Syndikat zusammengeschlossen. Die Stickstoffgewinnung aus der Luft, die in Schweden und der Schweiz seit einigen Jahren immer intensiver betrieben wird, gestattet es jedoch, die salpetrigsauren Salze beträchtlich billiger zu erzeugen als aus Chilisalpeter, und so hat eine Reihe von Fabriken, die die Gewinnung nach alter Art pflogen, die Fabrikation von Nitrit aufgegeben; auch das Nitritsyndikat, dessen Bedeutung angesichts der schwedischen Konkurrenz schon recht gering geworden war, hat sich, wie das Leipziger Tageblatt vom 7. August meldet, jetzt aufgelöst.

Leder-Industrie.

Zu den Differenzen im Häute-Handel.

Der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf, schreibt der F. Z. vom 27. August: „Zwischen dem Verbande der Interessenten am Häuteeinkauf und dem Verbande Deutscher Häute - Verwertungs - Vereinigungen ist es bei dem gespannten Verhältnis der beiden Verbände in der letzten Zeit auf der vergangenen Mittwoch-Auktion in Mannheim zu einem offenen Bruch gekommen, der mit der Boykottierung der Mitglieder des erstgenannten Verbandes durch den Verband D.-H.-V.-V. endigte. Der Vorfall, dessen Tragweite noch nicht vorauszusehen ist, ist auf eine Vereinbarung der maßgebenden Kalblederfirmen Deutschlands und ausländischer Interessenten zurückzuführen, nur noch von bestimmten Verwertungs-Vereinigungen, bei deren Gefälle Salzschäden besonders stark hervortraten, zu kaufen, wenn sie die Haftung für diese Schäden, unter denen die Kalblederindustrie schwer zu leiden hat, übernehmen. Die Frage der Entschädigungspflicht solcher Schäden bildet eine alte Streitfrage der beiden Verbände, über die man bisher zu einer Einigung nicht gekommen war, weil die Frage der Entstehung und der Verhütung der Salzflecken nicht genügend geklärt war. Im vergangenen Jahre sind die Herren Professor Dr. Päßler-Freiberg i. Sa. und Professor Dr. Becker, Frankfurt a. M. zu dem übereinstimmenden Ergebnis gelangt, daß bei sachgemäßer Behandlung und Salzung der Häute und Felle die Salzfleckenbildung verhindert werden kann. Speziell für Kalbfelle empfehlen sie daneben als bestes Konservierungsmittel mit Soda denaturiertes Siedesalz. Das Ergebnis dieser Untersuchungen wird noch bestätigt durch die Tatsache, daß in Österreich, wo die Sodasalzung schon seit langer Zeit eingeführt ist, Salzflecken nur in ganz verschwindendem Maße auftreten, und auch durch private Versuche verschiedener großer Kalblederfirmen. Es ist daher begreiflich, daß die Kalblederindustrie bei der Kenntnis der Verhütungsmittel nicht mehr gewillt ist, die großen Verluste zu tragen und darauf dringt, daß die Verwertungen durch sachgemäße Behandlung der Kalbfelle die Schäden beheben oder aber für die auftretenden Schäden entsprechende Entschädigung leisten. Diesem Verlangen widersetzt sich der Verband D.-H.-V.-V., indem er die Forderung der Kalblederfirmen an die betreffenden Verwertungen zu einer Forderung des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf stempelt und die Mitglieder des Verbandes für sämtliche Auktionen boykottiert. Der Verband will dadurch die Großhäute verarbeitende Industrie auf die Kalblederfirmen zu drücken suchen, daß sie von ihrer Forderung abstehen. Bei den außerordentlich hohen Häutepreisen kommt der Häute verarbeitenden Industrie eine Einschränkung der Einarbeitung garnicht so ungelegen, die Kalblederindustrie aber hat nach unserer Information in ihren Kühlräumen genug Rohware lagern, um dem Boykott für eine geraume Zeit ruhig zusehen zu können. Der resultatlose Verlauf der Auktionen in Mannheim und Frankfurt haben die völlige Einigkeit der Mitglieder des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf gezeigt; er ist aber auch ein deutliches Zeichen dafür, daß sich die Nichtmitglieder mit ihnen solidarisch erklären. Sehr zweifelhaft aber ist, ob sich die sämtlichen dem Verbande D.-H.-V.-V. angehörenden Verwertungen der Maßnahme ihres Vorstandes anschließen. Die Auktion Bochum z. B. hat ihre Häute und Felle am Freitag an die Mitglieder des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf verkauft."

Filmindustrie.

Freie Vereinigung der Filmfabrikanten.

In der neugebildeten „Freien Vereinigung der Filmfabrikanten" haben sich 26 Filmfabrikanten verpflichtet, nur an solche Abnehmer zu liefern, die einen Revers unterzeichnen. Darin wird die Preisbestimmung der Vereinigung überlassen. Der Mindestpreis soll Mk. 1,08 pro Meter betragen, die Mindestverleihpreise 30 bis 3% vom Einkaufspreis. Export und Import von Films soll nicht gestattet sein, und die Films sollen nur in Deutschland und der Schweiz verliehen werden. Die bekannteste Filmfabrik, Pathé Frères, gehört nach dem B. T. der Vereinigung nicht an; außer einer Reihe von Filmverleihern ständen ihr auch viele Schausteller feindlich gegenüber.

Kartelle in Oesterreich-Ungarn.

Kartellenquête.

Ueber die abgeschlossene Kartellenquête liegen noch folgende bedeutsameren Kritiken vor:

Der F. Z. vom 5. Aug. wird aus Wien geschrieben:

„. . . Seither hat die Strömung gegen die Kartelle mächtige Fortschritte gemacht. Allerdings es sind weniger die großen an die Kartelle sich knüpfenden wirtschaftspolitischen Probleme, die hier die Kartelle in den Mittelpunkt des Parteikampfes gestellt haben, sondern fast einzig und allein die Teuerung. Die Teuerung ist kaum in einem Lande so groß wie in Österreich. Ihre Ursachen sind mannigfaltig. Die hohen Zölle auf Nahrungsmittel und Industrieprodukte stehen wohl in erster Linie, dazu kommen die hohen Steuern, die im Endprodukt hereingebracht werden müssen. Die Produktionskosten selbst sind wesentlich hohe, das ist zum Teil eine Folge der vorerwähnten Verhältnisse, zum Teil hängen sie mit dem engen Markt, der nur unter Vorbehalt als auf Österreich-Ungarn ausgedehnt bezeichnet werden kann, zusammen, der zumeist viel kleinere Anlagen als in den grossen auswärtigen Industriestaaten bedingt. Die Vielsprachigkeit der Bevölkerung verursacht ungleich höhere Regieauslagen für den Vertrieb der Waren. Unzureichende und ungünstige Lagerstätten der wichtigsten Rohmaterialien, Kohle und Erze, die kontinentale Lage der hauptsächlichen Produktions- und Konsumgebiete des Reiches erfordern hohe Bahnfrachten. Daran schliessen sich endlich die Schwierigkeiten, die eine bureaukratische Administration der Produktion entgegensetzt usw. Alle diese Umstände sind zu vielen Malen diskutiert worden. Aber die gerne Schlagworten nachgehende Bevölkerung hat für die Teuerung einen Sündenbock gesucht und gefunden, die Kartelle, und dieses Schlagwort wurde um so wirksamer, als die Agrarier, die durch die organisierte Ausnützung der Hochschutzzölle und die Verhinderung eines ausreichenden Importes von Fleisch einen so erheblichen Teil der Teuerung auf dem Gewissen hatten, alle Anstrengungen machen, um den öffentlichen Unmut von sich auf die kartellierten Industrien abzuwälzen. Nun verteuern die Kartelle selbstverständlich auch und in einem nicht geringen Maße die Industrieartikel. Eine Besonderheit Österreichs ist es aber, daß hier nach den unüberlegtesten und bedenklichsten Abwehrmaßnahmen verlangt wird, unbekümmert darum, ob sie durchführbar sind, und ob sie nicht viel größeren Schaden anrichten würden als die Kartelle selbst, während man an dem Mittel vorbeigeht, das doch in vielen Fällen einzig und sicher wirksam wäre: der Ermäßigung des Schutzzolls auf jene Artikel, bei denen er zu einer Produktionsprämie ausgeartet ist.

In jeder Session des Abgeordnetenhauses werden zu Dutzenden Anträge gegen die Kartelle eingebracht. Das gegenwärtige Abgeordnetenhaus hat sogar in einem Subkomitee einen Kartell-Gesetzentwurf ausgearbeitet, der sich im Laufe der Zeit zwar schon sehr abgeklärt hat, aber immer noch als Hauptsache ein behördliches Preisbestimmungsrecht für kartellierte Produkte vorsieht.

Die Gefahren solcher Anträge haben die Regierung veranlaßt, eine große Kartell-Enquête abzuhalten. Wirklich sachkundig und informiert waren nur die Vertreter der kartellierten Industrien. Ihnen gegenüber standen die meist sehr zahlreichen Kartellgegner. Parlamentarier, Kleingewerbe treibende Händler, auch direkte Konsumenten, Vertreter der Konsumvereine und Hausfrauenorganisationen, Wortführer der extremen Agrarier, Vertreter der Arbeiterschaft. Die Stimmung der Enquêteteilnehmer unterschied zwischen guten und bösen Kartellen. Zu den guten gehört danach z. B. das Spirituskartell, obwohl es die günstige Konjunktur des letzten Mißerntejahres reichlich ausgenutzt hat. Zu den bösen gehört das Zuckerkartell, obwohl es auf die allerdings immer noch reichlichen Gewinn gewährende Ausnützung des durch die Brüsseler Konvention sehr reduzierten Zollschutzes angewiesen ist, und das Petroleum-

kartell, obwohl diese Industrie Jahre hindurch mit großen Verlusten gearbeitet hat und erst in der letzten Zeit, da das Kartell wieder zerfallen ist, dank der internationalen Preissteigerung der Rohölprodukte in der Lage ist, mit normalem Gewinn zu arbeiten. Es kam eben bei den meist wenig geschulten Enquêteteilnehmern sehr viel darauf an, welchen persönlichen Eindruck die Wortführer der Kartelle machten. Das Spirituskartell vertrat ein begabter, redegewandter Advokat, der sehr von sozialen Bestrebungen und Ideen des erst vor kurzem gebildeten Kartells zu sprechen wußte, und so wurde es zu den guten Kartellen gezählt, die Wortführer des Zuckerkartells, die ziemlich selbstbewußt auftraten, und die Vertreter der Petroleumindustrie erzielten die gegenteilige Wirkung.

Das Hauptinteresse absorbierte aber das Eisenkartell. Die großen Eisenwerke gehören zu den höchstrentierenden Aktiengesellschaften der Monarchie. Einzelne Vertreter unserer größten Eisenwerke zählen zu den selbstbewußtesten und streitbarsten Industriellen Österreichs, die an den Aktionen der Gesetzgebung und Verwaltung oft schärfste Kritik üben. Dann aber ist eine Verteuerung des Eisens als des wichtigsten industriellen Verarbeitungsmaterials von besonders großer Bedeutung. Um die Eisenzölle wurde auch bereits bei den letzten Zolltarifverhandlungen heftig gekämpft, aber schließlich blieben sie im wesentlichen unverändert, wohl in erster Linie, weil Ungarn ein staatliches Eisenwerk besitzt, so daß der ungarische Fiskus an den hohen Eisenzöllen und Preisen stark interessiert ist. Aus all diesen Umständen waren von vornherein als der Höhepunkt der Enquête die Verhandlungen über das Eisenkartell erwartet worden, und diese Erwartung wurde nicht enttäuscht. Das Eisenkartell hat auch die reichhaltigsten Materialien für die Enquête vorbereitet und diese sind interessant genug, um eine eingehende Besprechung auch an dieser Stelle zu begründen, während im übrigen das Protokoll der Enquête selbst abzuwarten ist.

Das heutige Eisenkartell, das in 18 Unterverbände zerfällt — der Wortlaut der Verträge wurde bei dieser Gelegenheit veröffentlicht, doch scheinen noch gewisse geheime Abmachungen zu bestehen — kontingentiert bloß den Absatz auf die einzelnen Mitglieder ohne gemeinsames Verkaufsbureau und ohne Einfluß darauf, wem die Aufträge zugewiesen werden. Die gemeinsame Festsetzung der Preise ist zwar nicht in den Verträgen vorgesehen, erfolgt jedoch gewohnheitsmäßig. Es umfaßt in den wichtigsten Artikeln etwa 90% der österreichischen Erzeugung, in einzelnen 100%, an anderen bis zu 80% herab. Mit dem ungarischen Eisenkartell bestehen Vereinbarungen. Innerhalb der Werke ist seit der Gründung der Verbände eine starke Konzentration vor sich gegangen, indem kleinere Betriebe aufgelassen und an günstigere Erzeugungsstätte verlegt und mit anderen vereinigt worden sind. Auch Quoten wurden zwischen den einzelnen Teilnehmern ausgetauscht, aber eine interessante Tabelle zeigt, daß trotz der Konzentration die Zahl der Betriebe sich in manchen Artikeln seit dem Zustandekommen der Verbände — einzelne wurden im Jahre 1902, andere im Jahre 1897, die ältesten in den Jahren 1886, das Schienenkartell bereits 1879 gegründet — bedeutend vermehrt hat. Das gilt vor allem von Stabeisen, das von 1886 von 17 und jetzt von 28 Betrieben erzeugt wird, von Stahlguß (1902 12, jetzt 20), von Feinblech (1902 7, jetzt 17), Nägeln und Schrauben (1893 8, jetzt 13) usw. Die Roheisenbetriebe haben sich seit 1902 nur von 7 auf 8 vermehrt, eine natürliche Folge der geringen Zahl der ausbeutungsfähigen Erzfundstätten. Vermindert hat sich nur die Zahl der Trägerwerke seit 1886 von 6 auf 4. Die Produktion ist sehr stark gestiegen. Im Jahre 1890 betrug die Eisenerzeugung 1.36 Mill. Tonnen 1910 2.63 Mill. Tonnen, die Roheisenerzeugung stieg im gleichen Zeitraum von 666 000 auf 1 505 000 Tonnen, die Stahlerzeugung seit 1900 von 97 000 Tonnen auf 167 000 Tonnen im Jahre 1911. Aber die Erzeugung ist ganz geringfügig im Vergleich zu Deutschland, wo 14.8 Mill. Tonnen Roheisen oder fast 10mal so viel wie in Oesterreich erzeugt werden. Dabei ist jedoch interessant, daß die durchschnittliche Jahresleistung eines Hochofens in Oesterreich mit 51 889 Tonnen über die Deutsch-

lands mit 48 824 Tonnen hinausgeht. In Betrieb standen 1910 29 Hochöfen, in Deutschland 303. Einen Haupttrumpf glaubte das Eisenkartell darin zu haben, daß die Eisenpreise in Oesterreich heute wesentlich niedriger seien als vor der Kartellbildung. So betrug der Stabeisenpreis für die Wiener Grossisten franko Wien 1890 26 Kronen pr. mc. Er war zutiefst im Jahre 1902, während der kurzen Zeit des Kartellkampfes vor der Neubildung, bis 15.10 gesunken, stieg seither wieder auf Kr. 21.50 und betrug 1911 18.45 Kr. Im letzten Jahre ist er wieder gestiegen. Aehnliche Kurven haben auch die anderen Hauptartikel gemacht. Aber das ist eben die Konsequenz der technischen Entwicklung, und diese Preise sind durchschnittlich 25 bis 50% höher als in Deutschland. Das Kartell wies darauf hin, daß es den Zollschutz nicht voll ausnutze, denn die Parität der deutschen Stabeisenpreise plus Zoll und Fracht loko Wien hätte noch höheren Preisen entsprochen. Aber diese Rechnung ist bedeutungslos, weil sie mit den deutschen Inlandpreisen rechnet, in denen gleichfalls ein Zoll ausgenutzt wird, und man kann nur als Regel aufstellen, daß das Kartell seine Preise eine Kleinigkeit unter der Parität der deutschen Exportpreise hält. In der Enquête wurde übrigens von einem Maschinenindustriellen, allerdings einem an einer Grenzstation ansässigen, erklärt, daß er oft in die Lage komme, deutsches Eisen billiger zu beziehen als österreichisches. Zudem beweisen die rasch steigenden Dividenden der Eisenwerke, daß das Kartell von der durch die technischen Fortschritte bedingten bedeutenden Ermäßigung der Gestehungskosten nur einen geringen Bruchteil den Verbrauchern hat zukommen lassen. Das beweist auch der Umstand, daß die Alpine Montangesellschaft, die allerdings unter den billigst erzeugenden Werken rangiert, bei einer Fakturensumme von etwa 84 Mill. Kr. — worin nicht unerhebliche Exportlieferungen zu Weltmarktpreisen enthalten sind — einen Bruttogewinn von etwa 35% und einen Nettogewinn nach Steuern, Regien und Abschreibungen von etwa 23% erzielt.

Obwohl wahrscheinlich die Behauptung, daß die österreichischen Werke teurer produzieren, als die deutschen, richtig sein mag, wenn auch kaum in dem Ausmaße, wie es das Kartell glauben machen möchte — aber die Preise der Kohlen- und Koksfrachten und die Steuern sind in Oesterreich wesentlich höher — so ist es doch sicher, daß wenigstens für die großen Werke der Zollschutz (für Roheisen 1.50 Kr., Stabeisen 6 Kr., Bleche 9—14 Kr.) längst nicht mehr nötig ist.

Nun hat sich allerdings das Kartell bemüht, die Sache so darzustellen, daß der Eisenzoll im Fertigprodukt eine geringe Rolle spielt. So beträgt er im Durchschnitt bei einer Maschine im Eisengewicht von 100 Kg. 3.59 Kr., bei einem normalen vierstöckigen Haus 15.63 Kr. pro Quadratmeter, also ³/₄% der Baukosten einschließlich Grunderwerb. Solche Angaben sind schwer nachzuprüfen. Sie wurden in der Enquête auch bestritten. Aber vor allem liegt die Sache so, da auch indirekte Verteuerungen eintritt, weil auch alle anderen Materialien, zu denen Eisen irgendwie verwendet werden muß, verteuert werden. Und dann sind eben auch fast alle anderen Materialien in Oesterreich wesentlich teurer und der verhältnismäßig geringe Aufschlag bei jedem kommerziellen Artikel summiert sich im Endprodukt zu hohen Beträgen. Gewiß sind in der Enquête manche Uebertreibungen unterlaufen. Andererseits sind aber gerade jene Industriellen, die als Weiterverarbeiter unter der Teuerung am meisten leiden, in der Enquête stumm geblieben. Von dem schon erwähnten Maschinenindustriellen an der Grenze abgesehen, hat kaum auch nur ein Maschinenfabrikant in der Enquête das Wort ergriffen, sowie in der Kohlen-Enquête kaum ein Industrieller — und sie klagen das ganze Jahr sehr beweglich über die Kohlenteuerung — erschienen ist. Dieses Schweigen von Leuten, die unter vier Augen über Kohlen- und Eisennot jammern, in dem Augenblick, wo sie Gelegenheit gehabt hätten, die maßgebenden Faktoren über die Erschwerung ihrer Produktion tatsächlich aufzuklären, dürfte weniger in der Solidarität der Industriellen als darin seine Ursache haben, daß sie von dem Kartell abhängig

sind, weil es ihnen Preisnachlässe für den Export gewährt und sich mißliebig machenden Verarbeitern die Bonifikationen sperren würde. Wenigstens sind die Verarbeiter von solcher Furcht beherrscht und so hat die Enquête über diesen wichtigen Punkt fast gar keinen Aufschluß gegeben. Ebenso wenig hat man über die Produktionsbedingungen Zuverlässiges erfahren. Zwar gab es eine aufgeregte Szene, als ein Vertreter der Kleineisenindustrie, der vor zehn Jahren Angestellter der Böhmischen Montan-Gesellschaft war, eine Produktionskostenberechnung mit fantastisch niedrigen Ziffern vorwies, welche der Generaldirektor der Prager Eisenindustrie-Gesellschaft damit abtun konnte, daß er ausführte, daß damals noch in Gulden gerechnet wurde und der Redner vergessen habe, die Ansätze in Kronen umzurechnen. Auf Anerbieten des Generaldirektors Kestranek wurde sodann von einigen Vertrauensmännern eine Nachprüfung der von ihm vorgelegten Kalkulationen aus den Büchern der Gesellschaft vorgenommen, die selbstverständlich die Richtigkeit seiner Angaben bestätigte, wonach die Produktionskosten für Thomas-Roheisen sich auf 7.09 bis 7.59 pro mc stellen. In diesen Ziffern sind Generalregie, Steuern, Wohlfahrtseinrichtungen, Zinsen und Amortisation nicht einbegriffen, anderseits auch nicht der Gewinn aus der Hochofengas- und Schlackenverwertung. Aber die Produktionskosten der Prager Eisenindustrie-Gesellschaft sind nicht entscheidend. Daß sie den hohen Zollschutz nicht braucht, ist klar, das zeigen ihre Gewinne und Dividenden. Von Wichtigkeit wäre gewesen zu ermitteln, ob wirklich die mittleren und kleineren Werke bei niedrigeren Zollsätzen nicht bestehen können und welcher Anteil an der Gesamtproduktion auf diese Werke entfällt, weil es unrationell wäre, wegen einiger kleiner, nur künstlich durch die hohen Kartellpreise lebensfähigen Werke den gesamten Verbrauch zu belasten. Aber auch über diese Fragen hat die Enquête anscheinend keinen Aufschluß gewährt und so dürfte der praktische Nutzen der großangelegten Untersuchung kaum im Verhältnis zu der aufgewendeten Mühe und den Kosten stehen.

Ein Umstand ist jedoch durch die Enquête klar erwiesen worden, der ein schlechtes Licht auf das soziale Gewissen der großen Eisenwerke, die mit so reichlichen Gewinnen arbeiten, wirft. Von 11 284 Arbeitern der Eisenwerke, über die Erhebungen angestellt wurden, arbeiten 10 403, d. i. 92%, in 12 stündiger Schicht, nur bei den Feinblechwalzwerken besteht zumeist 8 Stunden Schicht. Dabei haben 84% der Arbeiter keine fixen Pausen und von diesen haben 55% zusammen weniger als 1 Stunde, 62% weniger als 1½ Stunden Pause und nur 21% mehr als 2 Stunden Pause, so daß für 55% dieser Arbeiter die Arbeitszeit länger ist als 11 Stunden. Dabei sind die sanitären Verhältnisse in zahlreichen Betrieben höchst ungünstig, die Zahl der Unfälle überaus groß. Nach dem Bericht der Gewerbeinspektoren für das Jahr 1904 — vielleicht ist es seither besser geworden — die Erhebungen über Betriebe mit 2823 Arbeitern anstellten, kamen auf je 100 Arbeiter 25.8 Unfälle. Am zahlreichsten sind sie in den Drahtwalzwerken, wo der Unfallprozentsatz auf 55 von 100 steigt. Die Löhne sind in Deutschland wesentlich höher, nach den Angaben des Kartells betrugen sie im Jahre 1910 im Durchschnitt Kr. 4.17, in Deutschland Kr. 6.26, also 50% mehr. Generaldirektor Kestranek betonte, daß die Verhältnisse in allen diesen Beziehungen bei den großen Werken wesentlich günstiger liegen. Inwieweit hierfür Ziffernmaterial vorgebracht wurde, kann erst das stenographische Protokoll ergeben. Aber jedenfalls geht aus den Mitteilungen der Arbeitervertreter hervor, daß die Arbeiterverhältnisse auch in den großen Werken wenig erfreulich sind und vor allem, daß der 12stundentag fast allgemein ist.

In einer Beziehung mag die Enquête immerhin Nutzen gestiftet haben: sie mag etwas mehr Klarheit über die Bedeutung und das Wesen der Kartelle bei jenen Parlamentariern, die der Enquête überhaupt Interesse entgegenbrachten, hervorgerufen haben und vielleicht nun die voraussetzungslosesten Schlagworte und Kartellgesetz-Anträge verstummen. Das legislatorische Ergebnis der Enquête — falls es zu einem Kartellgesetz überhaupt kommt — wird

wohl nicht in einer staatlichen Preisfixierung oder Expropriation der kartellierten Industrien bestehen, sondern in einem Kartellregister, Publizität der Verträge und einer gewissen Staatsaufsicht und das kann jedenfalls keinen Schaden und immerhin einigen Nutzen stiften.

Eisenindustrie.

Kampf gegen das Eisenkartell.

Das Aktionskomitee für die Veranstaltung eines allgemeinen Eisenkonsumententages hat beschlossen, denselben am 20. und 21. Okt. i. J. in der Volkshalle des Wiener Rathauses abzuhalten, und sich nach dieser Richtung hin auch mit der Agrarischen Zentralstelle ins Einvernehmen gesetzt, deren Vertreter in der Eisenkartell-Enquête Reichsritter Hohenblum den entschiedensten Widerstand der Eisenkonsumenten gegen die Vergewaltigung des Eisenkartells angekündigt hat. Hoffentlich wird es den vereinten Kräften gelingen, die Macht des großkapitalistischen Eisenkartells, welches unsere gesamte Volkswirtschaft in der unverantwortlichsten Weise bewuchert und die korruptesten Spekulationen auf unserer Börse hervorruft, durch gesetzliche Maßnahmen endgültig zu brechen. Der Kampf gegen das Eisenkartell muß voll und ganz durchgeführt werden, bis dieser eiserne Ring gesprengt wird, welcher die Entwicklung unserer heimischen Volkswirtschaft hindert und auch die Ursache ist, daß alle Waggonfabriken, unsere Maschinenindustrie und alle eisenverarbeitenden Gewerbe nicht nur die Fähigkeit, den Wettkampf auf den Auslandsmärkten aufzunehmen, immer mehr und mehr verlieren, sondern sich auch im Inlande der ausländischen Konkurrenz nur sehr schwer erwehren können. Die agrarische Losung lautet daher so wie jene der eisenverarbeitenden Industrien und Gewerbe: Auf zum Kampfe gegen das Eisenkartell!

Organisation des Eisenkartells.

Die Denkschrift des Generaldirektors Friedrich Schuster, die der Kartellenquête als Generalreferat seitens des Eisenkartells vorlag und die jetzt als Separatabdruck erschienen ist, enthält unter anderen interessanten Daten und Argumenten auch eine eingehende Darstellung der Organisation des Eisenkartells. Die Organisation des Kartells ist wohl im großen und ganzen bekannt, aber nicht in allen ihren Details: es existiert überhaupt bisher noch keine offizielle Schilderung desselben. Aus diesem Grund halten wir es für geboten, die betreffenden Ausführungen der Denkschrift im Wortlaut wiederzugeben:

Das österreichische Eisenkartell ist seiner Wesenheit nach ein Produktionskartell, das in erster Linie „die Regelung der Produktion, beziehungsweise des Verkaufes der von den Beteiligten erzeugten Eisen- und Stahlfabrikate bezweckt, um eine Ueberproduktion und eine derselben entspringende verderbliche Preisschleuderei hintanzuhalten." Es unterscheidet sich hierdurch wesentlich von ähnlichen wirtschaftlichen Organisationsformen, beispielweise des Deutschen Reiches, wo die Syndikate insofern eine bereits weiter vorgeschrittene Organisationsform darstellen, als sie nicht bloß Produktion und Absatz regeln, sondern auch durch Errichtung gemeinsamer Verkaufsbureaus den Vertrieb der von den syndizierten Werken erzeugten Produkte meist nicht nur im Inland, sondern auch nach dem Ausland bewirken. Während das österreichische Eisenkartell die Form eines freien, durch keinerlei gesetzliche Bestimmungen geregelten Uebereinkommens der einzelnen Teilnehmer darstellt, erscheinen die deutschen Syndikate als selbständige juristische Personen, und zwar meistens in Form von Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Das österreichische Eisenkartell überläßt jedem einzelnen seiner Mitglieder im Rahmen der ihm durch das Uebereinkommen gewährleisteten Absatzquote den Verkauf seiner Produkte im direkten Verkehr mit der Kundschaft, wahrt somit nicht nur die technische sondern auch die vollkommene kaufmännische Unabhängigkeit jedes einzelnen seiner Mitglieder. Das Hauptkartell der österreichischen Eisenwerke, das gleichzeitig den Rahmen für eine große Anzahl von Unterverbänden für die verschiedenen Produktionszweige der Eisenindustrie bildet, trifft nicht einmal Bestimmungen für die gemeinsame Festsetzung der

Preise, doch hat sich im Laufe der Zeit die Gepflogenheit herausgebildet, daß in freier Vereinbarung für die Hauptartikel die den jeweiligen Marktverhältnissen angepaßten Preise fallweise festgelegt werden. Nur in einzelnen Unterverbänden, auf die später noch näher Bezug genommen werden wird, sind auch Bestimmungen über die jeweils festzusetzenden Preise enthalten.

Ein weiterer Zweck, der durch den Zusammenschluß der österreichischen Werke erreicht werden sollte, ist die möglichste Steigerung des Absatzes der Eisen- und Stahlfabrikate im Inlande, wobei als leitender Grundsatz festgesetzt ist, daß jedem der Beteiligten nach Möglichkeit sein natürliches Absatzgebiet und ein vor der Kartellierung erworbener Kundenkreis gewahrt bleiben soll, desgleichen auch die Produktion jener Artikel, die er vor Abschluß des Kartells erzeugte. Der Verkauf der Produkte nach dem Auslande ebenso wie der sogenannte indirekte Export (das sind Lieferungen an einheimische Konsumenten, die von diesem zu Exportartikeln weiter verarbeitet und ausgeführt werden, für die also das Material im Restitutionsverkehr nach den geltenden gesetzlichen Bestimmungen zollfrei eingeführt werden kann) bilden nicht Gegenstand des Uebereinkommens, vielmehr ist jedes Werk hinsichtlich des Verkaufes für direkten und indirekten Export vom Kartell vollständig unabhängig.

Der gesamte für den Inlandsverbrauch erzielte Absatz in den einzelnen Eisen- und Stahlfabrikaten, die durch das Kartell umfaßt werden, unterliegt einer quotenmäßigen Aufteilung unter die einzelnen Teilnehmer, für die der im Durchschnitt einer bestimmten Anzahl dem Kartellbeitritt vorausgegangener Jahre erzielte Absatz als Basis dient. Bei Aufnahme einzelner Mitglieder in den Kartellverband wurde unter Berücksichtigung besonderer Verhältnisse fallweise eine Abweichung von dieser sonst grundlegenden Bestimmung vorgenommen. Da der gesamte Absatz jedes Jahres mit 100% angenommen wird, an dem die einzelnen Teilnehmer mit auf vorstehender Basis errechneten Prozentsatz beteiligt sind, so schwankt die Absatzmenge jedes einzelnen Teilnehmers entsprechend dem jeweiligen Gesamtkonsum, der somit durch das Kartell keine Beschränkung erfährt, sondern im Gegenteil jede mögliche Förderung, da die einzelnen Teilnehmer das größte Interesse daran haben, den Gesamtabsatz möglichst zu heben, weil dadurch auch ihr Anteil hieran eine entsprechende Erhöhung erfährt.

Da trotz der im Kartellstatut vorgesehenen Maßnahmen, die auf Erreichung der jedem einzelnen Werke gebührenden Quotenanteile abzielen, Ueberschreitungen derselben möglich erscheinen, ist zum Schutz der hierdurch in Rückstand kommenden anderen Teilnehmer die Bestimmung getroffen, daß für jene Ueberlieferungen, die am Ende der in bestimmten Intervallen festgesetzten Abrechnungsperioden sich ergeben, je nach dem Verkaufswerte der einzelnen Produkte abgestufte Abgaben zu leisten sind, die zugunsten der im Rückstande befindlichen Werke verwendet werden.

Um aber andererseits die dem Verband angehörenden Werke zu verhalten, ihre Einrichtungen dem jeweiligen Konsum anzupassen, kommen ihnen diese Rückstandsentschädigungen nur dann zugute, wenn sie gewissermaßen unverschuldet nicht das volle ihnen zustehende Verkaufsquantum zum Absatz bringen konnten. Anderenfalls werden die innerhalb einer festgesetzten Frist nicht aufgebrachten Absatzmengen den betreffenden Werken gestrichen. Da derartige Kaduzierungen namentlich bei Erneuerung der Verbände von großem Nachteil für die davon Betroffenen sind, weil hierdurch ihre zu geringe Leistungfähigkeit dokumentiert wird, so bildet diese Bestimmung gleichzeitig den stärksten Anreiz für die angemessene technische Ausgestaltung der Werke.

Zur Durchführung und zur Ueberwachung der Einhaltung der im Kartellübereinkommen festgelegten Bestimmungen sind berufen:

Das Abrechnungsbureau,

das Exekutivkomitee und

die Plenarversammlung.

Das Abrechnungsbureau hat lediglich die Aufgabe der ziffermäßigen Erhebung der Absatzmengen und der Ermittlung der jedem einzelnen Mitglied zustehenden Quotenan-

teile. Des ferneren obliegt ihm die genaue Kontrolle des von jedem einzelnen Mitglied bewirkten Absatzes durch Einsichtnahme in die Originalaufschreibungen der Werke.

Dem Exekutivkomitee obliegt die Leitung des vorstehend erwähnten Abrechnungsbureaus sowie die Führung der laufenden Geschäfte des Kartells, soweit es sich um die Einhaltung der im Kartellübereinkommen festgelegten Bestimmungen und Verpflichtungen der einzelnen Mitglieder handelt.

Der Plenarversammlung sind alle wichtigen, die Gesamtheit des Kartells betreffenden Fragen zur Entscheidung vorbehalten, ebenso wie eventuelle im Laufe der Zeit sich als notwendig ergebende Ergänzungen oder Abänderungen der getroffenen Vereinbarungen, die Schlichtung von im Schoße des Kartells sich ergebenden Differenzen, sei es zwischen diesen und dem Exekutivkomitee oder dem Abrechnungsbureau.

Im Falle der Unmöglichkeit der Beilegung solcher Differenzen durch das Plenum ist noch ein Schiedsgericht vorgesehen, dessen Entscheidungen für die Mitglieder bindend sind.

Das Eisenkartell umfaßt folgende Fabrikationsgruppen:

1. Roheisen;
2. Halbfabrikate;
3. Stab- und Fassoneisen, einschließlich Schienen bis 13 Kilogramm Gewicht pro laufenden Meter;
4. Träger und U-Eisen;
5. Grobbleche;
6. Eisenbahnschienen, das sind Schienen von mehr als 13 Kilogramm Gewicht pro laufenden Meter;
7. gewalztes Eisenbahnkleinmaterial;
8. eiserne Schwellen;
9. Wechsel und Weichen;
10. Eisenbahnachsen;
11. Eisenbahnradreifen;
12. Eisenbanhräderpaare;
13. Nägel, Schrauben und Nieten;
14. Feinblech, einschließlich Wellblech;
15. gewalzte, gezogene, geschweißte und nahtlose Rohre;
16. gezogenen Draht und Drahtstifte;
17. Gußrohre;
18. Stahlguß.

Die Bestimmungen des am 2. Dezember 1902 getroffenen Kartellübereinkommens bilden für die Mehrzahl der vorstehend angeführten Produktionsgruppen nur den grundsätzlichen Rahmen, innerhalb dessen sich unter Zuziehung von Firmen, die nicht dem allgemeinen Eisenkartell angehören, Sonderverbände gebildet haben, die ihren besonderen Verhältnissen angepaßte Statuten besitzen.

Während die Roheisen, Halbzeug, Stab- und Fassoneisen, Träger, Grobbleche, Eisenbahnschienen, gewalztes Eisenbahnkleinmaterial, Schwellen erzeugenden Werke durch das Hauptübereinkommen umfaßt und an die in ihm niedergelegten Bestimmungen gebunden sind, haben sich für die übrigen Produktionsgruppn unter Zuziehung der bei Gründung des Kartells bereits bestandenen oder während dessen Dauer neu entstandenen Unternehmungen Sonderverbände gebildet. Ueber die Beteiligung der einzelnen Unternehmungen an den verschiedenen Einzelverbänden und über die Zahl der Teilnehmer jedes einzelnen Verbandes gibt eine Tabelle Aufschluß, die den Materialien beigedruckt ist.

Mit den in einem ähnlichen Kartellverband vereinigten ungarischen Eisenwerken wurde ein besonderes Uebereinkommen getroffen, das sich nach Form und Inhalt den zwischen den österreichischen Werken bestehenden Vereinbarungen anschließt, die gegenseitigen Absatzgebiete abgrenzt und diejenigen Produktionsmengen bestimmt, die in einzelnen Artikeln von der einen Gruppe in das Gebiet der anderen abgesetzt werden dürfen. Desgleichen findet in diesem Uebereinkommen auch die Aufteilung des Absatzes der beiden Gruppen nach Bosnien und der Herzegowina ihre Regelung.

Einzelne der Unterverbände sind derartig organisiert, daß das gesamte Absatzgebiet Oesterreich-Ungarns der quotenmäßigen Aufteilung unter die einzelnen Mitglieder unter Einschluß der ungarischen Werke unterliegt, so daß bei diesen eine Trennung

in gesonderte österreichische und ungarische Verbände nicht besteht. Es sind dies folgende Produktionsgruppen:

Stahlguß,

schmiedeeiserne Rohre,

Draht und Drahtstifte.

Da sowohl das Hauptkartell wie auch die Unterverbände jedem einzelnen Mitglied die volle kaufmännische und finanzielle Selbständigkeit wahren, so hat das Kartell als solches keinerlei Bankverbindungen, die es ja zur Erfüllung seiner Aufgaben nicht benötigt.

Metallindustrie.

Messing-Kartell und Bergmann-Werke.

In der jüngsten Zeit ist die Angelegenheit des Beitrittes der Oesterreichischen Bergmann-Werke zum Messingkartell in ein aktuelles Stadium getreten. Die Oesterreichischen Bergmannwerke sträuben sich, wie man weiß, seit langem gegen den Eintritt in das Kartell, zumal sie auf eine Jahresproduktion von etwa 350 Waggons eingerichtet sind, während der gesamte Jahreskonsum Oesterreichs ungefähr 1000 Waggons beträgt, und deshalb ihre Ansprüche auch nicht annähernd von der Kartellleitung befriedigt werden konnten. Bekanntlich sind die Anteilscheinbesitzer der Oesterreichischen Bergmann - Elektrizitätswerke, Ges. m. b. H. die Deutschen Bergmann-Werke, die im vergangenen Winter in die Lage kamen, ihre Arbeitspläne einer durchgreifenden Revision zu unterziehen, als deren Folgeerscheinung einerseits eine wesentliche Abschwächung des Konkurrenzkampfes in der deutschen Elektrizitätsindustrie, anderseits das Bestreben der Gesellschaft zu betrachten ist, ihr österreichisches Etablissement in Bodenbach abzutrennen und in eine selbständige österreichische Aktiengesellschaft umzuwandeln. Wie mitgeteilt wurde, beschäftigt sich mit dieser Transaktion die Anglobank, der ein Offert der Bergmann-Werke zugegangen ist, über die im kommenden Herbst die Verhandlungen aufgenommen werden sollen. Die Oesterreichischen Bergmann-Werke haben zum großen Teil infolge des Preiskampfes in der Messingindustrie ungünstig gearbeitet und es dürfte daher bei der finanziellen Rekonstruktion des Unternehmens auch der Frage des Verhältnisses der Bergmann-Werke zum Messingkartell entsprechende Aufmerksamkeit zugewendet werden. Man nimmt an, daß die Finanzierung der Oesterreichischen Bergmann-Werke durch die Anglobank einer Einigung dieses Unternehmens mit dem Kartell eher förderlich sein wird. Sollte diese Einigung tatsächlich gelingen, dann dürfte auch die Metallwarenfabrik St. Veit a. d. Triesting (Cornides), die heute gleichfalls außerhalb des Kartells steht, der Organisation beitreten. In Kreisen der Messingindustrie wird erkärt, daß für den Fall des Scheiterns der Kartellverhandlungen für die Messing- und Kupferindustrie Oesterreichs eine Periode der Krise heranbrechen würde, da schon seit längerem die Preise der Walzprodukte nicht mehr entsprechend seien und namentlich in den letzten Monaten zwischen ihnen und den ganz außerordentlich gestiegenen Kupferpreisen ein arges Mißverhältnis besteht, das dann noch eine weitere Verschärfung erfahren würde.

Nahrungs- und Genußmittel-Industrie.

Ungarisches Spiritus-Kartell.

Am 8. August 1912 fand in Budapest die Konstituierung des ungarischen Spirituskartells unter der Firma Zentral-Spiritusindustrie-A.-G. statt.

Mitglieder sind die in der Ungarischen Spiritusindustrie-A.-G. vereinigten landwirtschaftlichen Genossenschaftsraffinerien in in Eperies, Löcse und Liptosenmiklos, ferner die Firmen S. Duschnitz in Slanicza, Erste Alförder Kognakfabrik und Spiritusraffinerie-A.-G. in Kecskement, Erste Nagytapolcsanyer Spiritusraffinerie-A.-G. in Nagytapolcsany, Györer Spiritusfabrik und Raffinerie-A.-G. in Györ, Jellinek, Stern und Pollak in Malaczka, Kraußsche Spiritusfabrik in Budapest Karl Krenisier in Barcs und Ludwig Rokosi in Rozsnyo. Die Mitglieder der Zentrale befinden sich bereits seit dem 10. v. M. in kartellmäßigem Verhältnis, indem die Verkäufe nicht mehr direkt, sondern durch die als Zwischenstelle einge-

schobene Ungarische Spiritusindustrie-A.-G. besorgt werden. Von jetzt ab werden jedoch sowohl Käufe als Verkäufe durch die Zentrale abgewickelt. Zum Präsidenten der Gesellschaft wurde, wie der Pester Lloyd meldet, der Hauptaktionär der Raaber Spiritusfabrik und Raffinerie-A.-G. August Lederer gewählt.

Ueber die Vorgeschichte des Kartells schreibt der Pester Lloyd v. 13. August: Die Organisationsbestrebungen in der ungarischen Spiritusindustrie sind sehr alt. Sie tauchten schon in den Neunzigerjahren wiederholt auf und führten auch bereits einmal zu einem vorübergehenden Resultat. Wie noch in allgemeiner Erinnerung sein dürfte, wurde am 1. Februar 1900 ein Kartell ins Leben gerufen, dem sämtliche größeren industriellen Spiritusfabriken und Lohnraffinerien angehörten. Die Kartellverträge wurden bis Ende August 1907 geschlossen, doch wurde die Vereinbarung infolge Uneinigkeit der Mitglieder bereits am 31. August 1905 auf Grund eines börsenschiedsgerichtlichen Urteils aufgelöst. (vgl. K.-R. 1905 S. 618.)

Schon im nächsten Jahre setzte eine neue Kartellbewegung ein, die sehr intensiv verfolgt wurde. Es wurde der Versuch gemacht, durch Einbeziehung der landwirtschaftlichen Produzenten eine kräftige Vereinigung zu erreichen, für deren Aktivierung die Bedingung von mindestens 550.000 Hektoliter vertragsmäßig gebundenem Kontingent gestellt war. Das vorbereitende Komitee bestand aus einer industriellen und einer landwirtschaftlichen Gruppe. Präsident der ersteren war Wilhelm Leipziger, Präsident der landwirtschaftlichen Gruppe Julius Bujanovics. Mitglieder des industriellen Komitees waren: Stefan Daranyi (Spiritusraffinerie Löcse), Ludwig Egyedi, Emerich Linczer, Samuel Neumann, Max Weiß (Erste Temesvárer Spiritusfabrik und Raffinerie A.-G.) und Gustav Wottitz (Györer Spiritusfabrik und Raffinerie A.-G.). Das landwirtschaftliche Komitee bestand aus den Herren Heinrich Engl, Armin Lonkai, Emil Popper, Benno Seßler, Nikolaus Szentgyörgyi und Max Wertheimer. (vergl. K.-R. 1906 S. 212 und 213.)

Trotzdem diese Aktion, der alle maßgebenden Faktoren der ungarischen Spiritusindustrie angehörten, überaus intensiv verfolgt wurde, konnten bis zum festgesetzten Termin nicht mehr als zirka 400000 Hektoliter Kontingent erreicht werden, und das Projekt mußte daher fallen gelassen werden. Die Ursache der geringen landwirtschaftlichen Beteiligung lag in der Höhe des Raffinationslohnes, den der Vertragsentwurf mit 8% nach dem jeweilig für den unversteuerten raffinierten Spiritus gültigen Durchschnittspreis festsetzte. Die ziffermäßige Wertung dieser Kondition erfordert einen Rückblick auf die seinerzeitigen Spirituspreise.

Die Durchschnittsnotierung für Rohware war in den Betriebsperioden:

1895/96	29.—	1900/01	41.25
1896/97	32.75	1901/02	40.75
1897/98	38.—	1902/03	37.25
1898/99	35.75	1903/04	40.—
1899/1900	38.25	1904/05	51.—

Nach Auflösung des Kartells trat ein bedeutender Preisfall ein. Im April 1906 notierte Rohspiritus k. 37.50 Geld, k. 38 Ware. Zu jener Zeit nahm die neuerliche Kartellbewegung konkrete Formen an.

Es ist ohne weiteres einzusehen, daß die Preiskonstellation der Kampagne 1904/05 als in Ausnahmefall ausgeschaltet werden muß. Rohware wertete in den vorhergehenden Jahren im Durchschnitt k 40, das entsprach dem Preise von k 44 für Raffinade, so daß auf Basis des Schlüssels von 8% ein Raffinationslohn von k 3.52 resultierte. Diese Forderung fanden die landwirtschaftlichen Produzenten zum überwiegenden Teile zu hoch und deshalb unterblieb denn auch die Gründung des Kartells.

Es ist sehr interessant, die Organisation der Spiritusindustrie im Auslande zu beobachten. In erster Reihe muß auf Deutschland hingewiesen werden, wo die Zentralisierung der Spiritusindustrie zuerst durchgeführt werden konnte. Sie begann in den Neunzigerjahren im Rahmen der Raiffeisenschen Organisation und es entstanden in rascher Folge: die Spiritus-Verwertungsgenossenschaft für Westpreußen, die pommersche Spiritusverwertungsgenossenschaft,

die brandenburgische, die posensche, schlesische, sächsische und provinzsächsische Verwertungs - Genossenschaft. In Süddeutschland entstand im August 1898 die Spiritusgenossenschaft in Regensburg. Diese Provinzverbände vereinigten sich unter dem Namen „Verwertungsverband deutscher Spiritusfabrikanten“ zu einem Verbande ohne feste juristische Form. Ziemlich parallel mit dieser Organisation der Brenner erfolgte eine Organisation der deutschen Spritfabrikanten, die sich in der „Zentrale für Spiritusverwertung G. m. b. H.“ zusammenschlossen. Der am 29. März 1899 abgeschlossene Hauptvertrag vereinigte beide Organisationen zunächst auf die Dauer von neun Jahren und wurde im Jahre 1908 auf weitere zehn Jahre verlängert.

In den beiden Hauptverträgen unterscheiden sich die hinsichtlich des Raffinationslohnes getroffenen Vereinbarungen sehr wesentlich. Er wurde nach dem ersten Hauptvertrage auf Grund einer gleitenden Skala ermittelt und betrug

7.5%	bei dem Durchschnittserlös		bis	M.	34.—
8 „	von M.	34.01	„	„	36.—
8.3 „	„ „	36.01	„	„	39.—
8.8 „	„ „	39.01	„	„	42.—
9.3 „	„ „	42.01	„	„	45.—
9.6 „	„ „	45.01	und mehr		

Primasprit wertete zu Beginn des ersten Hauptvertrages am 1. Oktober 1899 Mark 47.50, erreichte am 16. September 1904 bei Mark 68.40 den Höchstkurs und notierte bei Schluß des ersten Hauptvertrages am 30. September 1908 65 Mark. Durchschnittlich betrug der Erlös für Primasprit zirka 50 Mark, der Raffinationslohn daher Mark 4.80. Auf Grund dieser Bedingungen war die Erneuerung des Vertrages jedoch nicht möglich. Die deutschen Brenner nahmen dagegen überaus energisch Stellung und sind mit ihren Forderungen durchgedrungen. Die gleitende Skala des ersten Hauptvertrages ist entfallen. An ihre Stelle traten feste Sätze, und zwar Mark 1.75 für Primasprit und Mark 1.25 für Sekundasprit. Im Jahre 1912/13 soll eine Prüfung erfolgen, ob Kohlenpreise oder Arbeitslöhne gegen Januar 1907 eine Aenderung von mehr als 20% aufweisen; nach diesem Maßstabe können die Sätze erhöht oder vermindert werden. Als Gegenleistung für eine Reihe von Unkosten, die die Raffineure für das Kartell zu decken haben, sowie als Entschädigung für die Herabminderung des Verdienstes wurde ein Pauschale von 2 Mark pro Hektoliter bewilligt.

Die Organisation der österreichischen Spiritusindustrie ist jüngeren Datums. Im Jahre 1906 wurde der Verein landwirtschaftlicher Brennereiunternehmer in Lemberg gegründet. Das Reglement dieses Vereins erklärt im § 1: „Der Verein landwirtschaftlicher Brennereiunternehmer in Lemberg tritt als die ausschließliche Organisation des galizischen Brennereigewerbes zum Zwecke der Selbsthilfe gegen die derzeitigen Beherrscher des Spiritusmarktes ins Leben. Zu diesem Behufe übernimmt der Verein auf gemeinsame Rechnung den Verkauf und die Verwertung des in den Brennereien seiner Mitglieder erzeugten oder zur Erzeugung gelangenden kontingentierten und nichtkontingentierten Spiritus.“ Zur Bestreitung der Administrationskosten des Vereins entrichten die Mitglieder eine Provision. Für das erste Jahr war das Maximum dieser Provision mit fünfzig Hellern pro Hektoliter festgesetzt. Im nächsten Jahre wurde auf genossenschaftlicher Basis die Spiritusverkaufsvereinigung landwirtschaftlicher Spiritusproduzenten in Prag, G. m. b. H. gegründet, die sich die Zentralisierung der landwirtschaftlichen Brenner der Kronländer Böhmen, Mähren und Schlesien zur Aufgabe machte. Sie begann ihre Tätigkeit mit der bescheidenen Quote von 33% des gesamten Kontingents und vereinigt dermalen 99% der landwirtschaftlichen Produktion, während der galizische Verband noch immer mit beiläufig 15% Outsidern zu kämpfen hat.

Um die gleiche Zeit begann die Oesterreichische Kreditanstalt der Spiritusindustrie erhöhte Aufmerksamkeit zuzuwenden, und dieser Umstand dürfte wohl für das Gelingen der in den letzten Jahren unablässig verfolgten österreichischen Organisationsbestrebungen ausschlaggebend gewesen sein. Durch Erwerbung einiger bedeutender Raffinerien gelangte sie in kurzem zu

einer führenden Rolle, die durch den jetzigen Präsidenten des Spiritussyndikats Dr. Kranz auf das erfolgreichste vertreten wurde. Am 31. Mai 1911 ist zunächst ein Syndikatsübereinkommen zwischen den Raffineuren Oesterreichs, mit Ausnahme Galiziens und der Bukowina, abgeschlossen worden. Der Zentraleinkauf und Verkauf wurde der Kreditanstalt übertragen, die unter Beteiligung der Zivnostenska Banka eine eigene Spiritusabteilung in Prag errichtete. Für die der Kreditanstalt übertragene alleinige Vertretung der im Syndikat vereinigten Kontrahenten, sowie die von ihr übernommene ausschließliche Vermittlung des Verkehrs mit Spirituslieferanten und Spiritusabnehmern wurde ein Regulativ vereinbart, das einen integrierenden Bestandteil des Syndikatsübereinkommens bildet. Kurze Zeit darauf, am 8. Juli 1911, haben die Raffineure Galiziens und der Bukowina ein im Wesen gleichlautendes Syndikatsübereinkommen abgeschlossen. Als Generalvertretung für das Galizisch-Bukowinaer Syndikat fungiert die Filiale der Kreditanstalt in Lemberg auf Grund eines Regulativs, das mit jenem des westösterreichischen Syndikats in der Hauptsache identisch ist. Zwischen beiden Syndikaten wurden zum Zwecke des einheitlichen Vorgehens Vereinbarungen von Fall zu Fall getroffen. Den beiden Raffineursyndikaten hat sich die Mehrzahl der industriellen Brenner durch besondere Lieferungsverträge angeschlossen. Zwischen den Raffineuren und landwirtschaftlichen Brennern kam im Laufe des Sommers 1911 eine Reihe gegenseitiger Vereinbarungen zustande. Zum Zwecke der Verrechnung zwischen den landwirtschaftlichen Verbänden und den Syndikaten werden vom Gesamtverkaufspreis an die Kundschaft zunächst Konsum- und Verzehrungssteuern, beziehungsweise bei denaturiertem Spiritus die Kontrollgebühren und Denaturierungsmittel, ferner effektiv bezahlte Frachten und Zufuhrspesen zur Kundschaft, Skontos, Agentenprovisionen, sowie die beim Verkauf an die Kundschaft festgesetzten Leihgebühren für Fässer und Zisternen abgezogen. Der nach Abzug dieser Spesen aus den Gesamtverkäufen der Raffineure resultierende Durchschnittspreis für je 10.000 Literprozent bildet den Nettoverkaufserlös, der als Grundlage der Verrechnung zwischen dem Syndikat und den landwirtschaftlichen Verbänden dient. Von diesem Nettoverkaufserlös wird zugunsten des Syndikats vorerst ein Pauschale von k 2, beim galizischen Syndikat, von k 2.15 pro Hektoliter für Verzinsung des Betriebskapitals, Assekuranz, Spesen der finanzamtlichen Ueberwachung der Freilager, Ein- und Auslagerung, Lagerschwendung, Hauptprovisionen, Steuerborgung, Freilagerkaution, Delkredere usw. in Abzug gebracht. Das Syndikat erhält weiter einen „Raffinationslohn", der bei dem Nettoverkaufserlös von k 55 für kontingentierten, von k 35 für exkontingentierten raffinierten Spiritus mit k 4 festgesetzt ist. Steigt der Nettoverkaufserlös über k 55, erhalten die Raffineure von dem Mehrerlös bis k 60 25%, über k 60 bis k 65 30%, über k 65 weitere 40 Prozent. Sinkt der Nettoverkaufserlös unter k 50, erfährt der Raffinationslohn eine Ermäßigung von 10% des Mindererlöses unter k 50. Die Kosten des Verkaufes an die Kundschaft trägt das Syndikat, doch leisten die landwirtschaftlichen Verbände einen Beitrag von h 50 für jeden im Inland und von h 30 für jeden im Ausland abgesetzten Hektoliter Spiritus. Der Durchschnittserlös dürfte heuer in Oesterreich k 80 betragen. Hiervon entfallen auf Grund der vertragsmäßigen Bedingungen: Pauschalvergütung an das Syndikat k 2, Raffinationslohn k 12.75, Verkaufsspesen h 50, zuammen k 15.25. Allerdings hat das österreichische Syndikat den Brennern mit Rüchsicht auf die heurigen Ausnahmeverhältnisse eine besondere Prämie von k 3 zugestanden, so daß die effektiven Lasten der Brenner k 12.75 betragen."

Über die organisatorischen Grundlagen des Kartells bemerkt das gleiche Blatt unterm 14. August:

„Das gesamte gebundene landwirtschaftliche und industrielle Kontingent beträgt beiläufig 130 000 Hektoliter, die Raffinagekapazität beziffert sich auf zirka 500 000 Hektoliter. Nach Maßgabe der in den letzten fünf Jahren raffinierten Durchschnittsmengen wurde für jeden Teilnehmer des Kartells eine Quote bestimmt, nach deren

Verhältnis er an dem gesamten Spiritusververkehr des Kartells partizipiert. Die tatsächliche Zuweisung einer bestimmten Quote konnte naturgemäß niemandem garantiert werden. Die Abwicklung des Detailgeschäftes ist jedem einzelnen Mitgliede des Kartells vorbehalten geblieben, ebenso das Recht, von alten Lieferanten im direkten Verkehr Rohware zu kaufen, selbstverständlich zu Lasten der Individualquote. Die Aufrechthaltung und Leitung des gemeinsamen Bureaus obliegt dem Präsidenten, dem zu diesem Behufe ein unverrechenbarer Regiebetrag von k 1,15 pro Hektoliter zur Verfügung steht. Etwaige Ein- und Verkaufsspesen haben die Mitglieder des Kartells gesondert zu tragen. Die Vereinbarung wurde auf die Dauer von zehn Jahren getroffen, kann jedoch unter bestimmten Voraussetzungen auch früher gelöst werden. Das ungarische Kartell steht mit dem österreichischen Syndikat in keinerlei organischem Zusammenhange.

Es ist ohne weiteres zu erkennen, daß dieser Vereinigung eine hervorragende Bedeutung als Organisationsstelle keineswegs abgesprochen werden kann, und es wird sich aus diesem Gesichtspunkte sehr empfehlen, die dermalige Lage der ungarischen Spiritusindustrie genau zu beleuchten. Es gibt in unserem Lande wohl kaum einen zweiten Industriezweig, der in dem verhältnismäßig kurzen Zeitraume von zwei Jahrzehnten einen derartigen Aufschwung zu verzeichnen hätte, wie die Spiritusindustrie. Vor zwanzig Jahren ein wenig beachtetes Gut, galt die landwirtschaftliche Spirituserzeugung noch einige Zeit sozusagen als ein notwendiges Übel der intensiven Bodenkultur. Die Verwertung der Spiritusproduktion ließ sehr viel zu wünschen übrig, doch haben sich die Verhältnisse konstant gebessert und schließlich in der letzten Kampagne zu einer Hochkonjunktur geführt, die vielfach mißdeutet wurde. Die Erscheinungen einer durch das Zusammentreffen verschiedener, ganz ungewöhnlicher Verhältnisse gezeitigten Konjunktur waren geeignet, auf unsere Spiritusindustrie den Schein des endgültigen Abschlusses eines förmlichen Siegeslaufes zu werfen, der verlockend genug erschien, um an der gedeckten Tafel Platz zu nehmen.

Diese irrige Auffassung hatte die bedauerliche Folge, daß in der Spiritusindustrie ganz eigenartige Zustände eingetreten sind, die sich durch eine einfache Tatsache am besten kennzeichnen lassen. Als durch das neue Spiritussteuergesetz im Jahre 1908 eine Einschränkung des gewerblichen Kontingents verfügt wurde, erachtete einer der hervorragendsten Spiritusindustriellen den Bestand seines Unternehmens gefährdet und löste es auf. Durch die Hochkonjunktur der letzten Kampagne haben sich die Verhältnisse derart geändert, daß eine Reihe von gewerblichen Spiritusfabriken ohne jedwedes Kontingent neu gegründet wurden, daß bedeutende Investitionen gerechtfertigt erscheinen, um gegen das Bollwerk unserer Spiritusindustrie, das Kontingent, erfolgreich konkurrieren zu können. Es läßt sich bereits jetzt mit mathematischer Genauigkeit erkennen und berechnen, daß diese Verhältnisse in absehbarer Zeit zu einer ernsten Reaktion führen müssen. Von sporadischen Hochkonjunkturen abgesehen, hat die Verwertungsmöglichkeit der kontingentierten Spiritusproduktion eine genaue ziffermäßige Grenze, über die keinerlei wirtschaftliche Macht oder Organisation hinausgelangen kann, ohne schließlich das Bad mit dem Kind ausschütten zu müssen. Die Steuerspannung zwischen kontingentiertem und exkontingentiertem Spiritus ist die äußerste Grenze, bis zu der die wirtschaftliche Ertragsfähigkeit der Spiritusindustrie gelangen kann und es wird gewiß der Mühe verlohnen, genau festzustellen, wieso es möglich war, daß man sich über diesen Punkt auch nur einen Augenblick täuschen konnte.

Infolge einer in keiner Weise vorauszusehenden Konjunktur beträgt der vertragsmäßige Raffinationslohn des österreichischen Kartells für das erste Jahr beiläufig k 15. Wie wenig diese Höhe den Intentionen der Kartellvereinbarung entspricht, beweist der schon an anderer Stelle erwähnte Umstand, daß die österreichische Syndikatsleitung aus freien Stücken den Raffinationslohn für die laufende Kampagne um k 3 herabsetzte. Man befaßt sich jedoch an der gleichen

Stelle sehr ernstlich mit dem Gedanken, die landwirtschaftlichen Verträge in diesem Belange einer eingehenden Revision zu unterziehen, um eventuell durch eine fixe Begrenzung des Raffinationslohnes jeden Anreiz zur Neugründung von gewerblichen Fabriken zu vermeiden. Aber von diesem Umstande abgesehen, liegen die Verhältnisse in Österreich ganz anders als in Ungarn. Auch wenn das österreichische Kartell die Bemessung des Raffinationslohnes im allgemeinen herabsetzen würde, wären gleichhohe Sätze in Ungarn nie erreichbar. Österreich besitzt die dreifache Raffinadekapazität der tatsächlichen Erzeugung. Es war nur selbstverständlich, daß den Raffinerien für die zwei Drittel ihrer Investitionen umfassende Brachlegung ihrer Betriebe eine entsprechende Rekompensation geboten werden mußte, die in der Höhe des Raffinationslohnes Ausdruck fand. Überdies war das österreichische Raffineriegewerbe stets ein bedeutender wirtschaftlicher Machtfaktor, der in den letzten Jahren noch dadurch eine namhafte Erstarkung erfahren hat, daß die Kreditanstalt zu einer führenden Rolle gelangte. Ähnliche Verhältnisse sind jedoch in Ungarn in keiner Beziehung zu finden. Von den großen industriellen Spiritusfabriken abgesehen, hat unsere Spiritusindustrie keine überschüssige Raffinadekapazität und die Machtstellung des Raffineriegewerbes unterscheidet sich von den österreichischen Verhältnissen ebenfalls sehr wesentlich.

Die Raffinadekosten des gewerblichen Spiritusfabrikanten, der selbst produziert und raffiniert, betragen etwa 1 Krone, während Lohnraffinerien mit dem doppelten Betrage rechnen müssen. Für den Fall nun, daß auf kartellmäßiger Basis ein Raffinationslohn von beispielsweise 8 Kronen stabilisiert wird, gewinnt der gewerbliche Spiritusfabrikant einen Vorsprung von 7 Kronen. Überdies ist — abgesehen von der Prämienvergütung, die durch erhöhte Produktionskosten absorbiert wird — bei der gewerblichen Verarbeitung von Melasse mindestens mit einer Materialersparnis von 5 Kronen, bei der Verarbeitung von Rübe mit einer wesentlich größeren Ersparnis zu rechnen. Landwirtschaftlichen Produzenten gegenüber, die Kartoffeln oder Mais verarbeiten, hätte der gewerbliche Spiritusfabrikant bei der Verwertung von Raffinade einen Vorsprung von mindestens 12 Kronen. In die Praxis übertragen bedeutet diese Eventualität jedoch nichts weniger, als daß die Werte unseres Kontingentierungssystems überhaupt illusorisch werden müßten. Rechnet man zu dem dargestellten Fabrikationsnachteile von 12 Kronen noch die natürliche Entwertung hinzu, die unausbleiblich wird, wenn infolge der Entstehung neuer gewerblicher Fabriken eine fortgesetzte Überproduktion eintritt, so gelangen wir zu dem einfachen Schlusse, daß die Steuerspannung durch diese drei Faktoren (Raffinationslohn, Materialersparnis, Wertverminderung der Produktion) völlig absorbiert wird.

Die ungarischen Landwirte haben im Jahre 1906 einen voraussichtlichen Raffinationslohn von k 3,52 zu hoch gefunden. Seither hat sich nur ein Umstand geändert: Fuselöl, das vor sechs Jahren k 60 bis k 80 kostete, findet heute in der Preislage von k 300 flotten Absatz. Hierdurch verringern sich die Raffinationskosten um mehr als eine halbe Krone.

Die bisherigen Kartellbewegungen hatten das Ziel, die Verwertungsverhältnisse zu verbessern. Inzwischen ist an die Organisation der ungarischen Spiritusindustrie eine höhere Aufgabe herangetreten: den Besitzstand der Produktion zu schützen, zu behaupten und sich streng in den Grenzen des Kontingentierungssystems zu bewegen. Dieser Aufgabe kann die neu geschaffene Organisationsstelle nur in dem Falle entsprechen, wenn sie von jeder Überspannung des Raffinationslohnes absieht."

Wie der „Wiener Zeit" unterm 15. August aus Budapest geschrieben wird, beurteilen ungarische Fachkreise das neue Kartell überaus skeptisch. Ein nennenswerter Ausbau der Organisation, der sich die tonangebenden fünf gewerblichen Fabriken fernhielten, ist ausgeschlossen. Abgesehen, daß diese fünf Industriellen die gewählte Basis des Kartells als verfehlt und nicht zum Ziel führend erachten, stehen einem etwaigen Anschluß dieser Gruppe auch unüberwindlich scheinende Personalfragen hindernd

im Weg. Die Heranziehung einzelner landwirtschaftlicher Produzenten wird gleichfalls auf außerordentliche Schwierigkeiten stoßen, weil das Kartell diesen Elementen nicht die geringsten sicht- oder greifbaren Vorteile zu bieten vermag; als Streiter im Kampf sind die ungarischen Landwirte jedoch nicht zu haben. Auf die Gestaltung der Verkaufspreise kann das Kartell keinen entscheidenden Einfluß nehmen, weil sein Kontingent ein Achtel des gesamten ungarischen Kontingents kaum übersteigt. Es könnte daher lediglich der Versuch gemacht werden, die Einkaufspreise von Rohware herabzudrücken, was jedoch ohne Zweifel die sofortige Ralliierung der landwirtschaftlichen Brenner gegen das Raffinadekartell zur Folge hätte. Es kann auch keineswegs vorausgesetzt werden, daß das Kartell einen Schutz gegen das Einströmen von österreichischem Spiritus zu bieten vermag. Es ist naheliegend, daß das österreichische Kartell auf das ungarische Absatzgebiet nur dann verzichten könnte, wenn ein geschlossenes ungarisches Kartell die Gewähr dafür bietet, daß jede Konkurrenz ausgeschaltet wird. Eine derartige Garantie kann ein Rumpfkartell jedoch nicht leisten. In seiner ersten Sitzung hat das neue Kartell wohl beschlossen, gegen das österreichische Kartell die Konkurrenz aufzunehmen; ernste Fachkreise neigen jedoch der Ansicht zu, daß ein derartiger Kampf völlig aussichtslos wäre. Angesichts dieser Sachlage erscheint das Kartell nur insolange lebensfähig, als es in jeder Hinsicht völlig passiv bleibt. In diesem Falle bürdet es seinen Mitgliedern jedoch lediglich Lasten auf, und zwar zweifache Lasten: den relativ sehr hohen Regiebeitrag und die unvermeidliche Herabsetzung der individuellen Raffinadequoten im Vergleich zu den bisher raffinierten Mengen. Das ungarische Spirituskartell wurde mit einem schweren inneren Gebrechen behaftet geboren, dem es erliegen wird."

Betriebseinschränkung der Budapester Mühlen.

Mit dem 1. September ist die Vereinbarung der hiesigen Mühlenunternehmungen betreffend die Betriebsreduzierung auf vier Tage in der Woche, die bereits seit einigen Monaten bestand, vorerst abgelaufen. Wegen der zwischen den Mehl- und Weizenpreisen bestehenden Disparität, sowie wegen des überaus schlechten Mehlabsatzes, besonders in Feinsorten, glaubt man, daß die Betriebsreduktion auch im September, vielleicht sogar während der ganzen Herbstkampagne aufrecht erhalten bleiben wird.

Industrie der Fette und Öle.

Petroleumindustrie.

Vacuum Oil Cie. in Oesterreich.

Zwischen dem österreichischen Handelsministerium und der Vacuum Oil Company schweben, wie aus Wien berichtet wird, neuerlich Verhandlungen wegen Beilegung der bestehenden Differenzen. Diese Verhandlungen sind soweit gediehen, daß bereits im Laufe des nächsten Monats eine Entscheidung erfolgen wird. Die Vacuum Oil Company hat vor einigen Tagen einen Verständigungsvorschlag gemacht, der den Gegenstand der im Zuge befindlichen Verhandlungen bildet. Die Verständigung ist in der Weise gedacht, daß die Vacuum Oil Company sich verpflichten würde, im Inlande nur eine bestimmte Quantität Raffinade abzusetzen. Mit der Beilegung der Differenzen ergibt sich für die geplante Wiederaufnahme der Kartellverhandlungen in der Petroleumraffinerie-Industrie eine neue Grundlage. In Interessentenkreisen wird — wie das „Neue Wiener Tagblatt" meldet — erwartet, die Regierung werde bei den Verhandlungen mit der Vacuum Oil Company auch in dem Sinne eine Sicherung verlangen, daß nicht durch eine Rohölpolitik, wie sie vordem von den amerikanischen Raffinerien befolgt wurde, eine Verteuerung des Petroleums für die Inlandskonsumenten herbeigeführt werde.

Landesverband der galizischen Rohölproduzenten.

Der Landesverband hat den Vorschußsatz von K 3,60 auf K 4 für den Doppelzentner Rohöl vom 1. September an rückwirkend vom 1. Mai 1912, erhöht und die bisherige Mankoreserve in Höhe von 1,5% beibehalten.

Industrie der Steine, Erden, Ton und Glas.

Vergrößerung des Zementkartells.

Da im heurigen Jahre mehrere neue Zementfabriken fertiggestellt wurden, die eine Leistungsfähigkeit von mindestens 3000 Waggons jährlich haben, ist nach den Bestimmungen des Zementkartells jedem Teilnehmer des Kartells die Möglichkeit gegeben, aus dem Kartell auszutreten. Um aber den Weiterbestand des Kartells zu sichern, beabsichtigt man, die neuen Fabriken zum Anschlusse an das Kartell zu bewegen.

Hierzu schreibt die „N. F. Presse" vom 29. August:

Im Laufe des Sommers haben zwischen dem Zementkartell und einzelnen neugegründeten Fabriken, die der Organisation nicht angehören, Besprechungen stattgefunden, die im nächsten Monat fortgesetzt werden sollen. Man glaubt jedoch in den Kreisen der Zementindustrie, aus dem bisherigen Gang dieser Verhandlungen schließen zu können, daß das Kartell bis Ende 1913 verlängert werden wird. Mit der Fabrik in Gurka, die von der Galizischen Industriebank gegründet worden ist, sind Besprechungen geführt worden, die den Anschluß dieser Unternehmung an das Kartell zur Folge haben dürften. Die Fabrik in Gurka beabsichtigt, ihre Produktion im kommenden Jahre aufzunehmen. Die Fabrik in Stramberg wird mit der Zementerzeugung wahrscheinlich im Herbst dieses Jahres beginnen, und man nimmt an, daß bald Verhandlungen mit dem Kartell eingeleitet werden dürften. Die Malomeritzer Portlandzementfabrik, die aus der nördlichen Gruppe ausgeschieden ist und nur in einem Konventionsverhältnis stand, wird voraussichtlich wieder in die Gruppe eintreten, worüber Mitte September Detailbesprechungen stattfinden sollen. Der Zementabsatz ist mit Rücksicht auf die Bautätigkeit rege. Er entspricht in den Alpenländern den angestellten Berechnungen und ist in der nördlichen Gruppe etwas größer gewesen, als vorausgesetzt wurde. Für das nächste Jahr ist eine Erhöhung der Preise nicht beabsichtigt, doch sollen darüber erst in einer Mitte September stattfindenden Aufsichtsratssitzung definitive Beschlüsse gefaßt werden. Der Zementverbrauch war heuer bei den öffentlichen Bauten geringer, während bei den Privatbauten eine Steigerung zu verzeichnen ist, und Portlandzement jetzt selbst in Gegenden dringt, wo dieses Material bisher weniger verwendet wurde. In Österreich macht sich seit einiger Zeit eine Hebung der Kunststeinindustrie bemerkbar, und mehrere Unternehmungen haben sich auf die Erzeugung dieses Produkts eingerichtet. Der Zementexport nach Ungarn ist nicht bedeutend und die Ausfuhr nach Deutschland (Oberschlesien und Süddeutschland) hält sich im Ausmaße des Vorjahres. Dagegen haben die dalmatinischen Fabriken ein lebhafteres Exportgeschäft zu verzeichnen, da sie größere Abschlüsse nach Tripolis, Ägypten, Indien und den Balkanstaaten gemacht und auch nach Rußland Portlandzement verkauft haben. Die Produktionskosten der Industrie haben sich durch die gestiegenen Preise der Kohle, die teureren Arbeitslöhne, die sozialen Lasten und die Eisenbahntarife vermehrt.

Textilindustrie.

Kontingentierungskartell der österreichisch. Baumwollspinner.

„Die österreichischen Baumwollspinner haben sich kürzlich zu dem Zwecke vereinigt, um die Produktion zu regeln und den inländischen Absatz ihrer Erzeugnisse zu kontingentieren. Der Vereinigung, die für eine fünfjährige Dauer geschlossen wurde, gehören, laut „Warrens Wochenschrift" vom 18. August, 90 Baumwollspinnereien in Österreich und in Ungarn an, welche fast 90% der vorhandenen Spindelzahl repräsentieren. Die Überproduktion an Baumwollgarnen, welche die schlechte Lage der Spinner verschuldete, suchte man bisher durch Betriebseinschränkungen beizukommen, aber dieses Mittel reichte nur hin, um die übergroßen Lager so weit zu reduzieren, daß ein weiterer Preisfall des fertigen Produktes aufgehalten werden konnte. Die neue kartellmäßige Vereinigung will radikaler vorgehen, indem sie für die inländischen Garnkonsumenten nur soviel an Ware freiläßt, als dieselben brauchen und den Über-

schuß der Produktion ins Ausland dirigiert. Es ist natürlich fraglich, ob letzteres gelingt und ob die zu diesem Zwecke geschaffene Exportvermittlungsstelle den gehofften Erfolg erzielen wird. Sollte sich die Erwartung nicht erfüllen, so wird die natürliche Folge der Kontingentierung des Inlandskonsums doch nur wieder eine Herabsetzung der Produktion sein, denn auf die Dauer läßt sich das Arbeiten mit Verlust, das nach der Versicherung der Baumwollspinner nun schon vier Jahre dauert, nicht aufrecht erhalten. Es gibt im Falle der Unmöglichkeit den Export auf normale Weise zu erhöhen, wohl auch noch den Ausweg, denselben mit empfindlichem Verlust zu forcieren, der dann natürlich beim inländischen Konsumenten hereingebracht werden müßte. Der Zollschutz, welchen die österreichisch-ungarische Baumwollspinnerei genießt, ist aber nicht groß genug, um eine so starke Verschiebung der internationalen Preisparität zu gestatten, denn es würde sich alsbald die ausländische Konkurrenz am Inlandsmarkte geltend machen und ungerechtfertigten Preiserhöhungen entgegenwirken. Die Sanierung der österreichisch-ungarischen Baumwollindustrie ist schon deshalb eine Notwendigkeit, weil sie unsere stärkste Industrie ist und auf ihr zum großen Teile die Zukunft unseres Außenhandels beruht. Sie wurde bisher sehr stiefmütterlich behandelt und blieb ganz auf ihre eigenen Kräfte angewiesen. Sie selbst hat es, solange der inländische Konsum ihren Erzeugnissen willige Aufnahme bot, nicht für notwendig gefunden, dem Exporte Aufmerksamkeit zu schenken, und mit dem Steigen des inneren Verbrauches ihrer Produktion bis ins gegenwärtige Übermaß vermehrt. Freilich ist ihr der Export durch unsere leidige Handelspolitik, welche nur auf die engherzigen agrarischen Interessen Rücksicht nahm, den grossen Industrien aber den Weg in unsere natürlichen Absatzgebiete versperrte, so sehr erschwert worden, daß es nun der größten Anstrengungen und Opfer bedürfen wird, um ihn halbwegs wieder in Gang zu bringen. Unsere Handelspolitik hat unter anderem die italienische Baumwollindustrie groß gemacht und auf Kosten der unserigen am Balkan und in der Levante übermächtig werden lassen. Der türkisch-italienische Krieg eröffnete uns wohl in dieser Beziehung wieder eine bessere Chance, aber wir bemerken noch nichts von Vorbereitungen, sie tatkräftig auszunützen. Die Exportvermittlungsstelle der neuen Spinnervereinigung wird vor allem diese Aufgabe zu lösen haben und wir hoffen, daß es ihr gelingt, denn die Sanierung der so wichtigen Baumwollindustrie hängt zum großen Teile davon ab.

Die gespannten Verhältnisse der Baumwollindustrie haben zur kartellmäßigen Organisation derselben geführt und dies beweist, daß die Kartellierung für die österreichisch - ungarische Industrie noch immer eine Notwendigkeit ist, denn sonst sind die Schwierigkeiten, mit welchen sie zu kämpfen hat, nicht zu überwinden. Die Bekämpfung der Kartelle auf legislativem Wege ist unter diesen Umständen nur ein leeres Schlagwort nur für die politische Agitation berechnet. Auch jene Industrien, welche bisher zur Kartellierung nicht geschritten sind, weil sich die gegensätzlichen Interessen der Einzelnen nicht ausgleichen liessen, werden den gleichen Weg gehen müssen. Dies gilt bezüglich der Textilindustrie auch von der Baumwoll- und Schafwollweberei, ferner von der Leinen- und der Seidenindustrie, wo bereits Anzeichen der sich vorbereitenden Konzentration zu Tage treten. Gefördert wird diese Bewegung durch das lebhafte Interesse, welches die Banken neuestens auch der Textilindustrie zuwenden. Ein großer Konzern von Baumwollspinnereien ist mit Unterstützung der Bodenkreditanstalt, welche bereits früher in der Druckindustrie durch Cosmanos festen Fuß gefaßt hatte, geschaffen worden und ähnliche Bestrebungen sind seitens eines anderen großen Kreditinstitutes auf dem Gebiete der österreichischen Flachsgarnspinnerei und Leinenweberei vorhanden. Die Banken ziehen die Textilindustrie in den Bereich ihrer Tätigkeit, weil sie erwarten, daß dieselbe bei richtiger Behandlung wesentlich ertragsfähiger gestaltet werden könnte und diese Voraussetzung dürfte zutreffen, wenn der österreich - ungarischen Textilindustrie durch eine vernünftige Handelsverkehrs- und Verwaltungspolitik die

Grundlagen für eine normale Entwicklung geboten werden. Die meisten Industriezweige, in welchen bisher die freie Konkurrenz in der Produktion und der Preisbestimmung herrschte, schließen sich zu Kartellen oder zu kartellartigen Verbänden zusammen. Der Konsument spürt natürlich zunächst die Konsequenzen dieses Systems, denn die Vereinigungen haben den Hauptzweck die Rentabilität der einzelnen Betriebe zu heben, wenn auch die gemeinsame Preisbestimmung in dem offiziellen Programm der Kartelle fehlt. Sie wird indirekt erreicht durch die Kontingentierung der Produktion. Die Kartelleitungen behaupten, daß die Kontingentierung strenge dem jeweiligen Konsum des Inlandes und der vorhandenen Exportmöglichkeit anpaßt, das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage somit sorgfältig gewahrt wird. Daran zu zweifeln ist aber gestattet. Die Vereinigung der Baumwollspinner wird eine genaue vertragsmäßig geregelte Produktions- und Ablieferungsstatistik führen, welche die Basis der Kontingentierung des Inlandkonsums bilden und damit sowohl der Überproduktion wie der Unterproduktion, welch letztere eine der wesentlichsten Ursachen der Teuerung ist, vorbeugen soll. Unter den herrschenden wirtschaftlichen Verhältnissen Österreich-Ungarns kann die Existenzberechtigung der Kartelle nicht bestritten werden und die weitere Ausgestaltung des Kartellwesens ergibt sich daraus von selbst. Dies gilt aber nur unter der Voraussetzung, daß die Kartelle wirklich das Gleichgewicht zwischen Produktion und Konsum stets möglichst aufrecht erhalten und das Verhältnis nicht einseitig zugunsten ihrer Preispolitik verschieben. Produktions- und Konsumstatistik müssen bei allen Kartellen obligatorisch sein und vor allem unter öffentlicher Kontrolle stehen. Nachdem die Baumwollspinner versichern, eine solche Statistik in verläßlicher Weise führen zu können, kann es wohl nicht schwer sein, das Gleiche bei anderen kartellierten Industrien zu organisieren, zumal die fortlaufende Feststellung der Produktionsmengen und des Absatzes bei denselben jetzt schon die Basis der Kontingentierung bildet. Sollte ein Kartellgesetz erbracht werden, so darf es sich nur um Schaffung der bisher fehlenden Rechtsbasis für diese industriellen Vereinigungen und auf die Sicherstellung beschränken, daß das richtige Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, beziehungsweise zwischen Produktion einerseits und Inlandskonsum und möglicher Export anderseits stets aufrecht bleibt. Die Frage nach der nächsten wahrscheinlichen Gestaltung der industriellen Konjunktur in Österreich - Ungarn beantwortet sich durch den Hinweis auf den Ausfall der Ernte und die Entwicklung der Geldverhältnisse. Nach beiden Richtungen hin sind die Aussichten günstige. Der Verbrauch an industriellen Erzeugnissen wird durch die Ernte, welche die offiziellen Schätzungen zu übertreffen scheint, eine weitere Steigerung erfahren und die Spannung am Geldmarkte beginnt nachzulassen. Der Geldpreis ist weniger entscheidend als die Möglichkeit, das starke Kreditbedürfnis der Industrie zu befriedigen und dazu ist Aussicht vorhanden. Die Hauptsache bleibt, daß die wichtigsten Industriezweige innerlich gesund und entwicklungsfähig sind und dies kann wohl augenblicklich als erfreuliche Tatsache gelten."

Über den Widerstand, den diese Maßnahme in Abnehmerkreisen findet, schreibt die F. Z. vom 17. August:

„Wie bereits gemeldet, haben ungefähr 85% der österreichisch-ungar. Baumwollspinnereien ihren Beitritt zu dem vorgeschlagenen Kontingentierungs - Übereinkommen für fünf Jahre erklärt. Dieses Übereinkommen ist mit dem 8. August in Kraft getreten. Neuerdings macht sich aber, wie gleichfalls bereits berichtet wurde, gegen das Übereinkommen eine Opposition geltend; zwischen den Händlern finden gegenwärtig Verhandlungen statt, die den Schutz der Interessen der Weber gegenüber der Kontingentierungsaktion der Spinnereien und Spinnwebereien zum Zweck haben. Es handelt sich nach der „Österr.-Ungar. Textil-Ztg." dabei hauptsächlich um die Ergreifung von Maßregeln, die die Weber dagegen schützen sollen, daß sie durch die jeweilige Kontingentierung, die nur beschränkte Quantitäten auf den Markt zu bringen gestattet, nicht im Nachteil gegen die Spinnwebereien geraten, die mit diesen Beschränkungen bei jenen Quantitäten nicht zu rechnen haben, die sie für ihre eigenen Zwecke in ihren Spinne-

reien erzeugen. Dadurch werde den Webern die Möglichkeit genommen, langfristige Verkäufe in Waren vorzunehmen, da sie dagegen eine Deckung in Garn nicht finden können. Von der Regelung der Produktion und der Kontingentierung des Inland-Absatzes verspricht man sich, wie jüngst Herr Arthur Kuffler in der „N. F. Presse" ausführte, die Beendigung der schwersten Krisis, die die österreichische Baumwollspinnerei seit den Jahren des amerikanischen Bürgerkrieges durchzumachen hatte. Diese Krisis hat ihren Hauptgrund in der vollständig regellosen Vergrößerung der Produktionsmittel. Die Anzahl der Baumwollspinnereien der Welt hat vom Jahre 1907 bis 1909 um rund 25 % zugenommen. Einem so sprunghaften Wachstum der Industrie konnte weder die Nachfrage noch die Rohstoffproduktion folgen. Es trat eine gesteigerte Nachfrage nach Baumwolle ein, die zu einem Preisniveau führte, das im Vergleich zu dem Durchschnitt des letzten Dezenniums eine etwa 30 bis 40 prozentige Steigerung aufweist, gleichzeitig aber auch ein Überschuß an Fabrikaten, der die Verkaufspreise tief unter die Erzeugungskosten herabdrückte. Die einzelnen Industrieländer brauchten verschieden lange Zeit, um die Folgen der Produktionsvergrößerung zu überwinden. Am raschesten wurde das Land, das die größte Spindelzahl aufweist, England, damit fertig; dort entwickelte sich ein Geschäftsgang, der sich von einer Hochkonjunktur nur wenig unterschied. Etwas später hat sich die Industrie in den Vereinigten Staaten, Deutschland und Belgien erholt. Gegenwärtig liegen die Verhältnisse wirklich ungünstig in Österreich-Ungarn und Italien. Die italienische Baumwollindustrie ist durch den Krieg stark in Mitleidenschaft gezogen, da ein wesentlicher Teil ihrer Produktion in der Türkei und der Levante Absatz findet. Der Hauptsache nach stellt sich aber die Krisis in der italienischen Baumwollindustrie weniger als eine Produktions-, sondern als eine Kreditkrisis dar. Die Lage der österreichischen Baumwollspinnerei bietet das klarste Bild der Folge einer regellosen Produktionsvergrößerung ohne genügender Vorsorge für neue Absatzgebiete. Österreich-Ungarn steht mit rund 30% Zuwachs der Spindelzahl an der Spitze aller Industrieländer. Diese Produktionsvergrößerung fiel zusammen mit der schweren Einbuße, die der Absatz nach Serbien und der Türkei durch die Annexion von Bosnien und Herzegowina erlitt. Die Folge davon war ein Rückgang aller Verkaufspreise, dem erst Einhalt geboten werden konnte, als die Preise auf und zum Teil unter die Parität des Weltmarktes fielen; dadurch kam die Industrie zwar zu einer relativen Steigerung ihrer Exportfähigkeit, dies aber auf Kosten der Rentabilität. Zeitweise versuchte man eine Besserung durch Betriebseinschränkungen herbeizuführen. Dies war aber nur unter mannigfachen Schwierigkeiten möglich; es sei nur an die Abwanderung gelernter Arbeiter erinnert. Infolgedessen erstrebte man einerseits eine dauernde Begebung des Absatzes, andererseits wollte man aber den Erfolg nicht ausschließlich in der mit einer Verteuerung der Selbstkosten verbundenen Betriebsreduktion suchen, sondern in einer Erweiterung des Absatzgebietes durch Aufsuchen fremder und insbesondere überseeischer Märkte. Die jetzige Vereinbarung der Baumwollspinner betrifft daher nicht die Produktion, sondern lediglich den Anteil am inländischen Konsum. Dem inländischen Markt soll nicht mehr Ware aufgezwungen werden, als er aufzunehmen in der Lage ist. Wenn die Produktionsfähigkeit der Fabriken über das den Inlandsbedarf nötige Maß hinausgeht, so muß es dem einzelnen überlassen bleiben, entweder seine Produktion einzuschränken, oder sich neue aufnahmefähigere Märkte zu suchen. Als Basis der neuen Vereinbarung soll eine vertragsmäßig geregelte Produktions- und Ablieferungsstatistik dienen. Die für den inländischen Absatz zulässige Quote der Vollproduktion ergibt sich dann aus den periodisch festgestellten Ziffern. Es wird sich also in der Hauptsache darum handeln, weitere Absatzgebiete zu schaffen. Zu diesem Zwecke soll eine Exportvermittlungsstelle errichtet werden. Das Bestreben wird darauf gerichtet sein, die Produkte der Industrie in möglichst veredeltem Zustande zu exportieren und der heimischen Arbeit ein möglichst großes Betätigungsgebiet zu schaffen. Herr Kuffler sagt am

Schlusse seiner Ausführungen, daß es heute unmöglich sei, zu übersehen, ob das Resultat des Übereinkommens die gesetzten Erwartungen rechtfertigen wird. Da aber eine große Industrie, in der eine halbe Milliarde investiert ist, auf die Dauer nicht mit schweren Verlusten arbeiten kann, müsse eine Form gefunden werden, um die regellos und sprunghaft angewachsene Produktion mit dem Absatz in Einklang zu bringen.

Der Verein der Baumwollspinner hat deshalb auch nach der „Allg. Textil-Ztg." (Wien) beschlossen, die Mißstimmung, die sich gegen die im Übereinkommen ausgesprochene sechsmonatliche Verkaufsbeschränkung erhoben hat, durch ein Übergangsstadium zu mildern, in der Weise, daß den Spinnern freigestellt wird, bis zum 31. Dezember 1912 sechsmonatliche Verkäufe nicht, wie im Übereinkommen vorgesehen ist, nur auf 25%, sondern auf 50% der liberierten Quantitäten abzuschließen.

Kartelle in den übrigen Staaten u. Internationale Kartelle.

Einzelne Länder.

Amerika.

Zum Kampf gegen den Stahltrust.

(Vergl. K.-R. S. 781 ff.)

Nachdem vor einigen Tagen die demokratische Mehrheit des Kongresses zwei Berichte erstattet hat, hat nun auch lt. K. Z. vom 12. August die republikanische Minderheit zwei Berichte vorgelegt, und ein dritter, aus der Feder des Abgeordneten Sterling-Illinois, welcher die Auflösung des Trusts durch besonderes Gesetz empfehlen wird, ist in Aussicht gestellt. Man kann nicht sagen, daß die Republikaner des Ausschusses den Stahl-Trust viel glimpflicher behandeln als die demokratische Mehrheit. Der von den Abgeordneten Gardner-Massachusetts, Yong-Michigan und Danforth-New York verfaßte Bericht der drei Mitglieder der republikanischen Minderheit rühmt zunächst die Tätigkeit des Korporationsbureaus und erklärt sich auch mit der Empfehlung der demokratischen Mehrheit einverstanden, welche den unter dem Sherman-Gesetze vor die Gerichte gezogenen Korporationen die Last des Beweises aufbürden will, daß die von ihnen ausgeübte Einschränkung des Handelsverkehrs statthaft (reasonable) ist. Gebilligt werden in dem Bericht auch die Maßregeln, welche darauf abzielen, die Direktoren großer Gesellschaften getrennt zu halten. Von dem gesetzgeberischen Programm der Demokraten heißt es: „Die Grundsätze, welche in den von der Mehrheit entworfenen Bills aufgestellt werden, sind entschieden empfehlenswert, und wir erklären uns damit einverstanden. Wird aber die von der Mehrheit befürwortete Auflösungspolitik noch weiter verfolgt, so werden noch viele weitere Vorschriften erforderlich sein, damit eine tatsächliche Auflösung erzielt werden kann. Die in dieser Richtung erforderlichen Schritte werden von der Mehrheit kaum angedeutet." Die republikanischen Mitglieder heben besonders hervor, daß der Bericht nicht als ein Ausdruck republikanischer Grundsätze oder als von der Regierung ausgehend zu betrachten sei, sondern nur als die persönliche Ansicht der Ausschuß-Mitglieder. Der Bericht verschont in keiner Weise den Stahltrust oder dessen Gründer. J. P. Morgan & Co's. Gewinn von 62 500 000$ aus der Gründung der United States Steel Corporation wird als ungebührlich hingestellt, und die Arbeitsverhältnisse in den Stahlwerksanlagen werden als schlechte bezeichnet; es wird ferner empfohlen, daß die Arbeiter in Schichten von acht anstatt zwölf

Stunden arbeiten sollen. Der Mehrheitsbericht der Demokraten wird in dem republikanischen Bericht in eingehender Weise kritisiert. Es heißt u. a.: „Indem außergewöhnliche Vorkommnisse und außergewöhnliche Beweise, außergewöhnliche Jahre, außergewöhnliche Preise und außergewöhnliche Gebarungen als Vergleichsgrundlage herausgegriffen werden, hat die Mehrheit ein unwahres Bild geschaffen, das teuflische Erfindungsgabe und hinterlistige Bösartigkeit als kennzeichnend für die Beamten der United States Steel Corporation darstellt.“ Der Bericht des Korporations-Kommissärs Herbert Knox Smith wird von der Minderheit zum größten Teile gutgeheißen. Sie stimmt mit ihm darin überein, daß von dem Kapital der Steel Corporation von 1 400 000 000$, im April 1901, die Summe von 600 000 000$ oder 700 000 000$ „Wasser“ darstelle. Ferner schließen sich die Minderheits-Mitglieder der Angabe an, daß die Verdienste des Trusts in den Jahren 1901-10 durchschnittlich 11-12% auf dieses verwässerte Kapital betrugen. Die Mitglieder kommen zu dem Befund, daß die Steel Corporation die Preise gewöhnlich festgesetzt habe, worauf die Unabhängigen dem Beispiele Folge leisteten. Die bewußten Gary-Diners werden „eher als der gastronomische Schatten denn als Substanz der Preisvereinbarungen“ bezeichnet. Herr Gardner und seine Kollegen gehen über den vielbesprochenen „Merger“ der Tennessee Coal & Iron Company durch die United States Steel Corporation mit der Bemerkung hinweg, daß diese Sache von keinem Belang für die gesamte Angelegenheit sei. Der Bericht befürwortet schließlich die Einsetzung einer zwischenstaatlichen Industrie-Kommission, welche mit weitgehenden Befugnissen ausgestattet wird und die Ermächtigung erhält, die Preise der Erzeugnisse solcher Korporationen so festzusetzen, wie sie ihr angemessen erscheinen. Alle Korporationen, deren Kapitalisation 50 Millionen Dollars oder darüber beträgt, sollen angehalten werden, eine Regierungs-Konzession zu erwirken, wenn sie sich in zwischenstaatlichen Handelsverkehr betätigen wollen. Kleinern Korporationen bleibt die Entscheidung darüber überlassen, ob sie einen Bundesscharter erwirken wollen oder nicht. Die Kapitalisation aller Korporationen, welche einen Bundescharter erwirken, wird nach ihrem wirklichen Wert bemessen. Etwas milder als seine beiden Parteigenossen in dem Ausschuß urteilt der Abgeordnete Young-Michigan, welcher zwar den Bericht mit unterzeichnet hat, aber seine eigenen Ansichten zum Ausdruck bringt. Diesen zufolge seien die Bundes-Verkehrskommission und die staatlichen Eisenbahnkommissionen mit ausreichenden Befugnissen ausgerüstet, um alle Uebelstände abzustellen, welche sich daraus ergeben, daß die Anlagen öffentlicher Frachtführer sich in dem Besitz von großen industriellen Korporationen befinden. Hinsichtlich der United States Steel Corporation sagt Herr Young, sie sei ursprünglich überkapitalisiert gewesen, dem sei aber dadurch abgeholfen worden, daß sie seit ihrer Gründung ihre Reingewinne größtenteils in ihren Unternehmungen wieder angelegt habe. Auch der Anteil an durchgehenden Frachtsätzen, welche die Eisenbahnen von dem Stahl-Trust beziehen, sei übermäßig und die Bundes-Verkaufskommission sollte dem abhelfen. Ferner glaubt er festgestellt zu haben, daß die Erzeugung der Stahlkorporation im Verhältnis zu der Erzeugung des ganzen Landes seit der Zeit ihrer Gründung stetig abgenommen hat und jetzt geringer ist als zu irgendeinem andern Zeitpunkt während mehrerer Jahre. Die U. S. Steel Corporation hat ihre Leistungsfähigkeit verdoppelt, aber die des ganzen Landes ist um 160% gestiegen. Die Preise von Stahl und Eisen, meint Herr Young, seien gesunken, und er schreibt dem Stahl-Trust das Verdienst zu, die Preise stetiger gestaltet zu haben.

Die Rockefeller-Gruppe und die Schwefelbranche.

Aus New York schreibt man der Frankfurter Ztg. vom 27. August: „Im Schwefelgeschäft soll es umgekehrt gegangen sein wie in allen anderen Branchen, in denen die Standard-Oil-Gruppe eingedrungen ist. Im allgemeinen reißt nämlich letztere Gruppe in jedem Geschäft, in welchem sie interessiert ist, bald die Kontrolle an sich. Aus

der „Union Sulphur Company“, dem großen Schwefel-Konzern, scheinen aber die Rockefellers hinausgedrängt worden zu sein, jedenfalls sind Frank Rockefeller und L. H. Severance nicht mehr in ihrem Aufsichtsrat. Es wird nun bekannt, daß die Oel-Kapitalisten mit einem Kapital von $ 30 Mill. ein neues Schwefel-Unternehmen zu finanzieren beabsichtigen, dessen Etablissements an der Mündung des Brazo-Flusses, 65 Meilen von Galveston, Texas, entfernt belegen sind. Es heißt, diese Gruppe habe neue Patente zur Erlangung von Schwefel aus den tief unter der Erd-Oberfläche liegenden Lagern, ohne daß diese in bergmännischer Weise ausgebeutet zu werden brauchen, erlangt. Nach dem Frosch'schen Verfahren, das patentiert ist und ausschließlich von der Union Sulphur Company benutzt werden kann, wird der Schwefel an der Lagerstätte geschmolzen und die flüssige Masse mittels Pumpen an die Oberfläche gebracht. Diese Gesellschaft hat eine Konvention mit den sizilianischen Schwefelproduzenten abgeschlossen, die sowohl Verkaufspreise wie Absatzgebiete einschließt.“

Amerikanisches Bankwesen.

„Eine Reihe bekannter Banken haben lt. Frkf. Ztg. vom 23. August die „Investments Bankers Association“ gegründet. Die hauptsächlichsten amerikanischen Firmen, die sich mit der Unterbringung von Anlagewerten befassen, sind Mitglieder geworden. Unter den Zwecken der Vereinigung sind die möglichste Vereinheitlichung von Staats-Emissionen und einheitliche Gesetzgebung über Kraft Zentralen, resp. die Ausnutzung der amerikanischen Wasserkräfte. Wie ich kürzlich schon darlegte, ist die Emissionstätigkeit auf diesem Gebiete in den letzten Jahren sehr ausgedehnt worden, so daß jetzt manche Banken ihr ganzes Geschäft auf diese Werte beschränken. Ein weiteres, recht gemeinnütziges Ziel verfolgt die Vereinigung noch: sie will den Schwindel mit wertlosen Sekuritäten der ja hierzulande einen ungeheuren Umfang erreicht hat, bekämpfen und nicht davor zurückschrecken, „brokers“ und „promoters“ dem Staatsanwalt zu überliefern.“

Brazilian Rubber Syndicate Accomplished.
From Consul George H. Pickerell, Pura, July 15.

Final arrangements have been concluded between the Bank of Brazil and the parties interested in and forming the syndicate organized in 1910 to increase the price of rubber, whereby the latter will, under conditions as yet unknown, take charge of and dispose of same. The amount of rubber held by the Bank of Brazil as collateral for money advanced to finance the aforementioned scheme is 2,400 tons. I am informed that it is the present intention of the directors in charge of this liquidation to dispose of this rubber to bona fide manufacturers only, hoping in this way to avoid manipulation by dealers who might be interested in affecting the price of the coming crop. I am further informed that the rubber is only to be sold and shipped from here, as its storage in either London, Liverpool, or New York might have the effect of depressing present prices. This rubber is all of first quality, being bone-dry, and should on its merits command a higher price than new rubber.

Belgien.

Ein neues belgisches Kohlensyndikat?

Die Wirkung der Auflösung der früheren Verständigung zwischen den rheinisch-westfälischen und dem Lütticher Kohlensyndikat am dortigen Kohlenmarkt hat sich lt. Leipziger Tageblatt vom 7. August bereits durch eine wesentlich verschärfte Konkurrenz bemerkbar gemacht. Wie der „B. B.-C.“ meldet, konstituierte sich nach Auflösung des Lütticher Kohlen-Syndikats eine neues, zweites, fünf Bergwerks-Gesellschaften umfassendes Verkaufskontor, um dem seit Beginn des Juli durch Lösung früherer Abkommen frei gewordenen Wettbewerb des Essener Kohlen-Syndikats besser begegnen zu können.

Stahlwerkscomptoir.

Entgegen den ursprünglichen Erwartungen ordnete das belgische Stahlwerkscomptoir

für das vierte Quartal 1912 eine neue Erhöhung der Halbzeugpreise um Frs. 5 pro Tonne auf Frs. 116 bis Frs. 133,50 für die einzelnen Sorten an.

England.

Englands Rücktritt von der Brüsseler Zucker-Konvention.

Die Ankündigung der englischen Regierung im Unterhause, daß sie mit dem 31. August 1913 aus der Konvention austreten werde, rief eine lebhafte Erörterung in der gesamten Tagespresse hervor. Wir wollen uns darauf beschränken, im folgenden die Ausführungen der Zeitschrift: Die deutsche Zuckerindustrie No. 32, den 9. August d. J. wieder zu geben.

Endlich hat die englische Regierung die Maske fallen lassen. Nach ihren bisherigen Auslassungen war es noch immer zweifelhaft, wie sich Großbritannien zu dem Protokoll vom 17. März dieses Jahres durch das einmal an Rußland die bekannten bedeutenden Zugeständnisse gemacht wurden, gleichzeitig aber auch die Brüsseler Konvention vom 1. September 1913 auf fünf Jahre, also bis zum 31. August 1918, verlängert wurde, stellen würde. Es hat dieses Protokoll zwar nicht mitunterzeichnet, im übrigen aber bisher jede bestimmte Erklärung darüber, was es in Zukunft zu tun gedenke, vermieden. Die einzige Erklärung, die Aufschluß über das Verhalten Großbritanniens geben konnte, war im November v. J. gefallen, wo Sir Edward Grey im Unterhause versichert hatte, falls Rußland nicht das Recht eingeräumt werden würde, in der Kampagne 1911—12 nach den westlichen Märkten 500 000 t (d. h. 300 000 t Kontingentzuschlag) zu exportieren, werde Großbritannien nach dem 1. September 1913 die Brüsseler Konvention nicht mehr fortsetzen. An diese Erklärung knüpft die englische Regierung jetzt wieder an. Sie fühlt sich in ihrer freiwillig übernommenen Rolle des arbiter mundi verletzt. Die unerhörten, ungeheuren Konzessionen, die Rußland im Frühjahr dieses Jahres ohne irgendwelche Gegenleistung gemacht sind, genügen der Londoner Regierung nicht. Obwohl sie sich bei einiger Bescheidung in der Selbsteinschätzung der Stellung Englands in internationalen Dingen hätte sagen können, daß es bei internationalen Handelsgeschäften — ein solches stellen doch die Verhandlungen des letzten Winters dar — nicht üblich ist, daß von einer Seite vorgeschlagen, von der anderen aber die ganze Forderung bis auf den letzten Heller bewilligt wird, so spielt sie doch jetzt den in seiner Eitelkeit Verletzten und beschließt, die Brüsseler Zuckerkonvention ihrerseits zum 1. September 1913 zu kündigen.

Die Nichtbewilligung der ganzen 300 000 Tonnen für 1911-12 an Rußland ist offenbar für die englische Regierung nur ein Vorwand, um endlich den Vertrag vom 5. März 1902, das ureigenste Werk ihrer Vorgängerin, abzuschütteln. In der Opposition befindlich, haben die Häupter der englischen Regierung und die Parteigrößen den Zuckerkonventionsvertrag von allem Beginn an als Todsünde wider St. Manchester bekämpft, sie haben dem Vertrag, als sie das Steuer der Regierung in die Hand bekamen, den für England nach ihrer Ansicht giftigsten Zahn der Strafzollklausel ausgebrochen und schicken sich nunmehr an, den für England nicht viel mehr als eine bloße Form bedeutenden Rest des Vertrages zu beseitigen.

Mag sein, daß sie es tun, um Rußland offen zu zeigen, wie ernst es mit ihrer Unterstützung der russischen Forderungen gemeint war, mag sein, daß die Parteiregierung ihr Gewissen vor den eigenen Parteigenossen reinigen will, um bei den nächsten Wahlen den endlich erfolgten Austritt aus der verhaßten Zuckerkonvention als eine Großtat liberaler Regierungskunst anpreisen zu können!

Wir aber fragen uns: Wird der Austritt Englands aus der Brüsseler Konvention Folgen haben und welche? Darauf ist zu antworten, daß sich im wesentlichen durch den Austritt Englands aus der Brüsseler Zuckerkonvention für die nächsten Jahre an der Gestaltung der Konkurrenzverhältnisse und der Preise auf dem Zuckermarkte kaum etwas ändern dürfte.

Tatsächlich ist durch die Befreiung Englands von der Verpflichtung zur Ausführung der Strafzollklausel im Jahre 1907 dem britischen Markte die Möglichkeit gegeben worden, seinen Bedarf an Zucker da zu decken, wo Zucker zu haben war, mochte er von der ständigen Kommission in Brüssel als prämiiert erklärt worden sein oder nicht. Diese Freiheit in der Zuckerversorgung war nur durch das Kontingentierungsabkommen mit Rußland etwas beschränkt. Nach dieser Richtung hin bringt aber auch der Austritt Großbritanniens aus der Konvention keine Veränderung. Die Ausfuhrverhältnisse Rußlands sind bis zum 1. September 1918 geregelt. Auch die Überwachung der russischen Ausfuhr wird durch den Austritt Englands, wie wir noch einmal betonen wollen, nicht erschwert. England hat es schon 1907 abgelehnt, sich an einer Kontrolle der russischen Zuckerausfuhr zu beteiligen, und da die russische Zuckerausfuhr ja nicht nur nach England allein kontingentiert ist, so ist auch England nicht in der Lage, eine Kontrolle auszuüben. Also unter diesem Gesichtspunkte ist das Ausscheiden Großbritanniens aus der Zuckerkonvention unerheblich. Nun hat man in diesen Tagen in der Presse wohl behauptet, der Rücktritt Englands werde auch den Rücktritt Rußlands zur Folge haben. Man faßt gewissermaßen diesen neuesten Schritt Englands als Wink an die russische Adresse auf. Wir stehen nicht an, zu erklären, daß wir uns diese Auffassung nicht zu eigen zu machen vermögen. Gewiß, die Vorgänge des letzten Winters sind nicht dazu angetan, das Vertrauen in die Festigkeit internationaler Verträge zu stärken. Aber auch damals ist doch der Konventionsvertrag erst durch Vertrag abgeändert worden, und man kann nicht sagen, daß eine Rechtsverletzung vorläge. Eine solche würde aber vorliegen, falls Rußland, wie es die Auffassung der erwähnten Zeitungsstimmen ist, erklären würde, nach Austritt Englands aus der Konvention halte es sich nun auch nicht länger an diesen Vertrag gebunden. Eine derartige Annahme geht denn doch zu weit. Etwas anderes ist es, ob nicht Rußland bei vorkommender Gelegenheit den Antrag auf eine neue Kontingentserhöhung stellen wird. Die großen Überschüsse aus dieser Kampagne, die zu erwartende gute Produktion lassen vielleicht russische Kreise wieder mit einem derartigen Gedanken liebäugeln. Was ihnen im vorigen Winter so gut gelang, weshalb sollte es ihnen das nächste Mal nicht gelingen! Auf derartige Dinge wird man sich vielleicht gefaßt machen können. Solche Absichten würden aber auch auftauchen, falls England in der Konvention verbleiben würde. Ja, wir sind der Ansicht, daß derartige neue Anträge Rußlands sich viel glücklicher und schneller abfertigen lassen, wenn England gänzlich unbeteiligt ist, als wenn es seine Hand im Spiele hat. Aber die Strafzollklausel bildet ja nicht den einzigen Inhalt der Brüsseler Konvention. Es ist nur eine Bestimmung daraus, für die übrigen Konventionsstaaten freilich die wichtigste Verpflichtung Englands. Daneben sind in der Konvention noch eine Reihe anderer Verpflichtungen der Vertragsstaaten enthalten, die für England auch nach dem 1. September 1908 noch bindend gewesen sind. Während, wie gesagt, die Strafzollklausel schon jetzt für England unwirksam ist, so daß das Ausscheiden Großbritanniens aus der Konvention nach dieser Richtung nichts ändert, liegen die Dinge bei den übrigen Verpflichtungen der Konvention von 1902, im Prinzip wenigstens, anders. Es sind dies im wesentlichen der Artikel 1, 2, 3, 5 und des Artikels 11, insbesondere der Bestimmungen des Schlußprotokolls in diesem Vertrage.

Der Artikel 1 setzt generell das Verbot der Prämiengewährung fest. England wird also in Zukunft die Möglichkeit haben, Zuckerprämien einzuführen. Diese Möglichkeit könnte für den jetzt wieder aufgenommenen Versuch, Rübenzucker in England zu produzieren — auf die Kolonien kommen wir weiter unten zu sprechen —, von Bedeutung werden. Im Herbst dieses Jahres wird die erste Rübenzuckerfabrik — erste, wenn man den vor Jahrzehnten gemachten Versuch nicht mitzählt — in England den Betrieb aufnehmen. Um diesen neuen Produktionszweig zu heben, könnte die Regierung z. B. in Zukunft direkte Geldzuschüsse zahlen; oder sie könnte versuchen, den

englischen Zuckerexport zu heben, und dem Rübenzucker oder auch den raffinierten Produkten Ausfuhrprämien zahlen. Sie könnte einen höheren Zoll als den jetzt nach Artikel 3 der Konvention zulässigen Zoll einführen und den Rübenzucker von einer entsprechenden Inlandsabgabe ganz oder teiweise befreien. Alles dieses wird die englische Regierung in Zukunft zu tun die Freiheit haben. Nichtsdestoweniger ist diese Freiheit so gut wie bedeutungslos, solange die jetzige liberale Regierung am Ruder ist. Schon jetzt hätte ja die englische Regierung das Recht, den produzierten Rübenzucker von einer Inlandsabgabe in Höhe des Zolls freizulassen. Es stände auch nach der Brüsseler Konvention nichts im Wege, wenn die Regierung diesen Schutz mehr als verdoppelte. Die liberale Regierung hat aber bekanntlich allen derartigen Anträgen bisher entschieden widerstanden. Man mag sonst von Grundsätzen einer Regierung nicht viel halten, hier liegen aber so tiefe grundsätzliche Hindernisse gegen die Einführung eines protektionistischen Systems seitens der jetzigen Regierung vor, daß es als ausgeschlossen gelten muß, daß die Regierung diesen Weg betreten wird. Freilich, eine neue Regierung, neue Sitten. Darüber aber noch mehr unten.

Es fällt ferner in Zukunft die Verpflichtung des Art. 2 (ständige Überwachung der Zuckerfabriken) für England weg. Diese Verpflichtung hat bisher insofern noch eine gewisse Bedeutung gehabt, als sie den für die Ausfuhr von raffiniertem Zucker in die Konventionsländer erforderten Nachweis, daß kein prämiierter Zucker mitverarbeitet worden ist, erleichtert. Wir haben früher wiederholt darauf hingewiesen, wie es England verstanden hat, seinen Ursprungszeugnissen eine Form zu geben, die ermöglichte, daß z. B. russischer Zucker in den englischen Raffinerien verarbeitet und dann, ohne Zuschlagzölle zu entrichten, in die Konventionsstaaten als englisches Produkt eingeführt werden konnte. Der Austritt Großbritanniens aus der Brüsseler Konvention wird in dieser Hinsicht für die Konventionsstaaten keine Verschlechterung bedeuten, im Gegenteil. Selbstverständlich wird es nach dem Austritt Englands die erste Aufgabe der ständigen Brüsseler Kommission sein, den englischen Zucker ganz allgemein auf die Strafliste zu setzen. Desgleichen werden Maßnahmen getroffen werden müssen, unsere Zuckerwarenindustrie noch mehr als bisher gegen den Wettbewerb englischer Zuckerwaren zu schützen.

Eine besondere Wichtigkeit mißt man dem bei, daß England in Zukunft den Rohrzucker und Rübenzucker verschiedenen Zöllen unterwerfen darf, was nach Art. 5 der Konvention unzulässig ist. Auch den Wert dieser Freiheit darf man nicht überschätzen. Es ist sehr wohl zu erwägen, daß eine derartige Behandlung der Zuckereinfuhr mit dem Prinzip der Meistbegünstigung kaum vereinbar ist. Man wird uns vielleicht entgegenhalten, daß roher Rohrzucker und roher Rübenzucker zwei verschiedene wesensungleiche Produkte seien, die eine verschiedene Tarifierung wohl zuließen, ohne damit das Recht der Meistbegünstigung zu verletzen. Gut. Bei den enormen Werten die für unsere Handelsbilanz im Zuckerexport nach Großbritannien auf dem Spiele stehen, würde die Folge die sein, daß Deutschland für sich denselben Zollsatz unter Androhung der Aufkündigung der Meistbegünstigung — der deutsch-britische Handelsvertrag ist nur kurzfristig — zu verlangen haben würde. Also gegen eine derartige englische Zuckerpolitik — die sich übrigens mit den freihändlerischen Grundsätzen der lieberalen Regierung keineswegs vertrüge — wären wir nicht wehrlos, sondern hätten die wirksamste Waffe in Händen.

Bleibt die Bevorzugung des englischen Kolonialzuckers? Solange der Freihandel England regiert, ist nicht daran zu denken. Anders natürlich, wenn eine konservative Regierung ans Ruder gelangt und ihr imperialistisches Programm zu verwirklichen sucht. Hier läge tatsächlich eine gewisse Gefahr vor. Indes auch, wenn England in der Konvention bleiben würde, wäre diese Gefahr nicht völlig ausgeschlossen.

Wir haben erfahren müssen, wie die britische Regierung in der Konvention stets

ihren Willen durchgesetzt hat. Eine konservative Regierung würde daher auch in der Konvention eventuell Mittel und Wege gefunden haben, um ihre Pläne verwirklichen zu können. Übrigens ist ja das imperialistische Programm gleichzeitig mit dem Protektionismus verknüpft. Eine konservative Regierung würde daher einerseits den Schutz der eigenen Rübenzuckerindustrie mit der Förderung der kolonialen Rohrzuckerindustrie in Einklang bringen müssen, andererseits würden die allgemeinen handelspolitischen Beziehungen zwischen England und den übrigen Kulturnationen eine derartige Umgestaltung erfahren, daß die Zuckerpolitik hiervon garnicht getrennt werden könnte.

Der Austritt Englands aus der Konvention wird unserer Überzeugung nach, vorläufig wenigstens, nicht die Folgen haben, die man von ihm voraussagt. Wir haben keinen Grund, diesem letzten Schritte englischer Zuckerpolitik eine Träne nachzuweinen. So wie die Dinge liegen, dürfte sich die Gestaltung der Verhältnisse in der Brüsseler Konvention bis zum Jahre 1918 glatter und ohne Englands Mitwirkung vollziehen.

Damit wollen wir natürlich nicht gesagt haben, daß die englische Regierung für ihre Absicht, die Konvention zu kündigen, zu loben sei. Gewiß, formell stand Großbritannien das Recht der Kündigung zu. Berücksichtigt man jedoch, daß Großbritannien das Land gewesen ist, das unter stärksten Drohungen die übrigen Konventionsländer, wie geduldige Lämmer in einen Stall, so in den Zuckerkonventionsvertrag hineingetrieben hat, so kann man, wie schon auf die Politik vom Jahre 1907, so auch auf die letzte Phase britischer Staatskunst, zum mindesten die von den gegenwärtigen englischen Regierungsgegnern selbst gebrauchte Kennzeichnung „unfair“ anwenden. Man versteht es nach diesen Erfahrungen wieder einmal, wie sich im Laufe der Geschichte England bei allen Nationen allgemein den wenig rühmlichen Beinamen „perfides Albion“ erworben hat.

Deutsche Ideologen haben wohl geglaubt, die Brüsseler Zuckerkonvention als Muster für ähnliche, andere Produktionszweige berührende internationale Verträge zwecks Eindämmung der unliebsamen Folgen des Hochschutzzollsystems und der Kartelle und Trusts empfehlen zu sollen. Nach den Erfahrungen, die jetzt mit der Brüsseler Zukkerkonvention gemacht worden sind, dürfte auch ihnen sicher die Lust vergehen, zu einem internationalen Wirtschaftsvertrage dieser Art mit England von neuem zu raten.“

Russland.

Roheisensyndikat.

Aus zuverlässiger Quelle wird der K. Z. mitgeteilt, daß tatsächlich gegenwärtig Verhandlungen über die Bildung eines Roheisen-Syndikats geführt werden. Die Société métallurgique de Taganrog und die Société métallurgique Dniéprovienne du Midi de la Russie sollen sich diesem Plan gegenüber günstig verhalten. Man erwartet, daß die Verhandlungen eine etwas bestimmtere Gestalt im September oder Oktober annehmen werden, da gegenwärtig die Hauptbeteiligten außerhalb Petersburgs weilen. Das Hauptziel des Syndikats wird vorläufig darin bestehen, die Roheisenpreise, die gegenwärtig dank der ausreichenden Erzeugung zum Sinken neigen, auf einer gewünschten Höhe zu halten.

Syndikat für Dachbleche.

Bei dem Syndikat P r o d a m e t a hat sich, wie die K. Z. vom 9. August berichtet, ein besonderes Syndikat für Dachbleche gebildet.

Schweden.

Fusion in der Zement-Industrie.

Aus Gotenburg, 1. August, wird der F. Z. geschrieben: „Eine große Fusion innerhalb der Zementindustrie soll beschlossen werden. Die Skanska Cement A.-B. (Grundkapital Kr. 5 Mill., Reserven Kr. 2,9 Mill.)

ist die größte Fabrik der Branche, die Jahresproduktion beträgt 600 000 Faß (Landesproduktion 1,7 Mill. Faß jährlich). Die Dividende betrug in den letzten Jahren 11%. Diese Gesellschaft wird die Hellekis A.-B. übernehmen, welche jetzt ein Kapital von Kr. 2½ Mill. hat und auch recht gut prosperiert. Die Zementindustrie des Landes ist in der Weise vertrustet, daß die ganze Produktion durch eine gemeinsame Verkaufsgesellschaft vertrieben wird. Diese Gesellschaft steht mit den norddeutschen Zementfabriken in einem Übereinkommen. Bei dem recht hohen Einfuhrzoll von Kr. 1 per Faß von 170 kg bringt die Industrie recht gute Erträgnisse, zumal die Ausfuhr ständig wächst; sie betrug in den Jahren 1907—11: 18, 34, 33, 73 und 109 tausend t à 1 000 kg."

INHALT.

Nachdruck sämtlicher Originalaufsätze -Berichte und Uebersichten verboten.

Kartell-Rundschau

Zeitschrift für Kartellwesen und verwandte Gebiete

erscheint monatlich — Einzelnummer M. 2.50 = K 3.

Herausgeber: Dr. S. Tschierschky-Düsseldorf

Bezugspreis pro Jahr 25 Mark = 30 Kronen

10. Jahrgang. Düsseldorf. Heft 10.

Aus der Kartellrechtspraxis — für die Kartellrechtspraxis.

(Nachdruck verboten.)

t. In den Kartellverträgen bildet die Festsetzung einer Vertragsstrafe für Verstöße gegen den Vertrag oder Unterlassung von Vertragspflichten die Regel. In den meisten Verträgen ist dabei aber nicht ausdrücklich darauf Bedacht genommen, daß der entscheidende § 340 des B. G. B. in dem wichtigen Falle der Nichterfüllung aus dem Vertrage als Regel ausfällt, daß nicht gleichzeitig Strafe und Erfüllung verlangt werden kann, sondern nur eins von beiden.

Der § 340 lautet:

„Hat der Schuldner die Strafe für den Fall versprochen, daß er seine Verbindlichkeit nicht erfüllt, so kann der Gläubiger die verwirkte Strafe statt der Erfüllung verlangen. Erklärt der Gläubiger dem Schuldner, daß er die Strafe verlange, so ist der Anspruch auf Erfüllung ausgeschlossen. — Steht dem Gläubiger ein Anspruch auf Schadenersatz wegen Nichterfüllung zu, so kann er die verwirkte Strafe als Mindestbetrag des Schadens verlangen. Die Geltendmachung eines weiteren Schadens ist nicht ausgeschlossen."

In vielen Fällen wird dem Kartell mit der einseitigen Wahl der Vertragsstrafe oder der Erfüllung nicht gedient sein, zumal in jedem Falle wohl Erfüllung aus dem Vertrage für den Bestand des Kartells die primäre und wichtigste Forderung bleibt.

Die Vertragsstrafe hat (nach Planck Kommentar zum B. G. B. 3. A. 2. Bd. Seite 183) den ganz spezifischen Zweck, „dem Schuldner durch den drohenden Nachteil einen Antrieb zu der ordnungsmäßigen Erfüllung seiner Verpflichtung zu geben" und ferner unter Umständen „dem Gläubiger für den Fall, daß der Schuldner seine Verpflichtungen nicht erfüllt, den Beweis über erlittenen Schaden zu ersparen." Nehmen wir z. B. den häufigen Fall, daß der Kartellvertrag die Mitglieder verpflichtet, im Falle einer direkten oder indirekten, mittelbaren oder unmittelbaren, voll-

ständigen oder teilweisen Übergabe ihres Unternehmens an einen Dritten (gleichgültig ob Kartellmitglied oder nicht), binnen einer festgesetzten Frist der Kartelleitung das schriftliche Anerkenntnis des Übernehmenden beizubringen, daß er mit allen Rechten und Pflichten dem Vertrag beitritt. Tritt aber nun der nicht seltene Fall ein, daß das Kartellmitglied überhaupt nicht oder nicht rechtzeitig seiner Pflicht nachkommt, so steht im ersteren Falle dem Kartell nach § 340 B. G. B. nur die Wahl zwischen einer Vertragsstrafe oder dem Verlangen auf Erfüllung zu. Es liegt aber durchaus im Interesse der Kartelldurchführung neben der Erfüllung auch die Vertragsstrafe einheben zu können, und umgekehrt nicht durch die Einforderung der Vertragsstrafe auf Erfüllung verzichten zu müssen. Deshalb empfiehlt es sich ausdrücklich in dem Vertrag vorzusehen, daß der § 340 B. G. B. keine Anwendung finden soll, sondern daß dem Kartell das Recht vorbehalten bleibt, bei Nichterfüllung sowohl auf Vertragsstrafe wie auch auf Erfüllung gleichzeitig zu bestehen.

In diesem Zusammenhange sei auch ausdrücklich darauf aufmerksam gemacht, daß die Höhe der Vertragsstrafe so weit Kartelle von Industriellen oder Kaufleuten in Frage kommen, durchaus im freien Ermessen steht, da gemäß § 348 H. G. B. der § 343 B. G. B., betreffend Herabsetzung einer Vertragsstrafe, bei Kaufleuten keine Anwendung findet.

Detailhandel und Lieferungskartelle.*)

(Aus dem 9. Jahresbericht des „Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser 1911.)

A. Lieferantenkartelle der Textilindustrie.

„Die Annahme, daß die Konventionsbewegung in den für den Detailhandel in Frage kommenden Industrien ihren Gipfelpunkt bereits überschritten hätte, scheint dahin eingeschränkt werden zu müssen, daß sie für die Regelung des

---

*) Anmerkung des Herausgebers der K.-R. Der nachstehende Überblick über den Umfang der Organisation im Textilwarengeschäft und einigen anderen Konsumartikeln ist von großem Interesse. — Daß wir mit der kritischen Stellungnahme des „Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser“ nicht einverstanden sind, sondern vielmehr den grundsätzlichen Verhandlungs-Standpunkt des Hamburger Verbandes für den allein richtigen halten, bedarf keiner Begründung.

Kredits im wesentlichen abgeschlossen ist, dafür jedoch ein neues Ziel, die Organisation der Industrie, zwecks Einflußnahme auf Produktionsumfang und den Absatz aufgenommen hat. In diesem Jahre sind noch einige Reste aus der 1. Periode zu erledigen gewesen und dann die Stellungnahme zu Konventionen der 2. Art, die aber noch nicht durchgeführt ist.

Leider ist wieder die gleiche Beobachtung zu machen wie bisher, daß der Detailhandel nicht einig ist. Der „Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser", der außer anderen großen Aufgaben die Konventionsfrage dauernd verfolgt und regelt, und der „Verband Deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche", der der Konventionsfrage seine Entstehung verdankt, sind die einzigen in Betracht kommenden Verbände, die geschlossene Organisationen von Detaillisten den Konventionen entgegenstellen können. In dem vom 1. Vorsitzenden des letzteren am 13. Februar 1912 erstatteten Geschäftsbericht wurde konstatiert, daß die Tätigkeit des „Verbandes Deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche" auf dem Gebiete der Lieferantenkonventionen zurückgeebt sei. — Einer besonderen Erwähnung bedarf bei der Besprechung der für Konventionen in Frage kommenden Detailhandelorganisationen noch die Gründung des „Vereins der Textil-Detaillisten Groß-Berlins" und die darüber veröffentlichten Berichte.

Ein Verhandeln mit den Fabrikantengruppen über gemeinsame Fragen ist sicherlich zweckmäßig und notwendig und wird zum Gedeihen des wirtschaftlichen Lebens in erheblichem Maße beitragen; aber reine Detailhandelsfragen müssen von den Detaillisten allein behandelt werden. Dieses Programm ist die Basis, auf der der „Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser" jederzeit bereit ist, mit jeder Detaillistengruppe zusammenzugehen.

Wir könnten z. B. unter diesen Umständen die durch die Politik des Hamburger Verbandes veranlaßte Einführung eines Spruchamtes, das je zur Hälfte aus Detaillisten und Fabrikanten zusammengesetzt ist, nur auf das lebhafteste bedauern; d. i. eine Schiedskommission, die für Detailgeschäfte, die nicht im Sinne der Kommission ihr Geschäft führen, einen Boykott seitens der gesamten Industrie aussprechen kann.

Der „Verband Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten" hatte zur Beseitigung des in der Branche angeblich üblichen Schmuhunwesens verschiedene Beschlüsse gefaßt, u. a. auch, daß die Abnehmer nicht von den Schneidern und den nicht der Konvention angehörenden Fabrikanten kaufen dürften. Die Detailgeschäfte, die sich diesem Beschlusse nicht fügen würden, sollten von den Konventionsmitgliedern gesperrt werden. Dieser Beschluß hatte in den weitesten Detaillistenkreisen so große Aufregung hervorgerufen, daß, während der Vorsitzende des Hamb Det.-Verb. diesem Beschlusse (angeblich nur als Privatperson) von vornherein zugestimmt hatte, der Ausschuß desselben Verbandes gegen den Beschluß Stellung zu nehmen sich genötigt sah. Er erklärte im Juni des Jahres: „Im Hinblick auf die mit dem „Verbande Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten" bestehenden freundschaftlichen Beziehungen erklärt sich der V. d.

D. d. T. grundsätzlich bereit, die Hand zur Bekämpfung von Unredlichkeiten zu bieten, wie sie sich in den Betrieben der Großkonfektion herausgebildet haben. Der V. d. D. d. T. lehnt jedoch jede Maßnahme, die auf eine Beschränkung des geschäftlichen Verkehrs zwischen Abnehmern und Fabrikanten im Sinne des Vorgehens des Mäntelfabrikantenverbandes hinausläuft, grundsätzlich und mit aller Entschiedenheit ab und erwartet die baldige Sistierung der geplanten Maßnahmen bis zum Abschlusse der zwischen den beiden Verbänden angebahnten Verhandlungen."

Gleichwohl hatten sich die Hamburger Delegierten in einer Sitzung am 23. Oktober mit der Mäntelkonvention kurzerhand obigem Beschlusse unterworfen und damit sich zu dem früheren Proteste ihres Ausschusses in striktem Gegensatz gestellt. Außerdem wurde die Einsetzung eines Spruchamtes beschlossen.

Der „Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser", der am 24. Oktober mit der Mäntelkonvention in Verhandlungen getreten war, lehnte eine Stellungnahme zu dem Beschlusse der Konvention ab, und trat erst am 15. Januar 1912 mit seinen Mitgliedern darüber in Beratungen. Die außerordentliche Mitgliederversammlung stimmte in Anbetracht der Umstände der Errichtung eines Spruchamtes zwischen dem „Verbande Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten" und dem „Verbande Deutscher Waren- und Kaufhäuser, e. V." unter der Bedingung zu, daß die Kompetenz dieses Spruchamtes fest umgrenzt werde.

Eine ausgedehnte Preßpolemik wurde durch den Streit um den Boykott und das Spruchamt hervorgerufen. Wir sprachen unsere schärfste Mißbilligung über die fast bedingungslose Unterwerfung des Hamburger Verbandes unter die Konvention aus.

Es war erklärlich, daß eine solche Veröffentlichung der Leitung des Hamburger Verbandes nicht angenehm war. Das Büro des Hamburger Verbandes gab auf diese Auslassungen eine Erwiderung, die wenig sachlich war, sondern verschiedene Verdächtigungen enthielt, so besonders, daß der „Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser" als Beschützer der Schleudergeschäfte auftrete. Das ist selbstverständlich gänzlich unzutreffend. Der „Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser" hat es vielmehr stets als eine seiner vornehmsten Aufgaben betrachtet, unlauteres und unreelles Geschäftsgebahren zu bekämpfen.

Eine Versammlung der Geschäftsinhaber der Textil- und Konfektionsgeschäfte von Rheinland und Westfalen fand in Köln statt, um über folgenden Antrag zu beraten: „Bei Verkauf von fertiger Damenkonfektion sind die Änderungen zu berechnen." Es waren ungefähr 30 Firmeninhaber aus verschiedenen Städten erschienen. Es wurde hervorgehoben, daß in Hamburg, Hannover und Nürnberg die fragliche Einrichtung bereits bestehe und sich gut bewährt habe. Folgender Tarif fand Annahme:

Berechnung der Änderung als Mindestpreis bei Einkauf

bis 20,— Mk. = 0,50 Mk.	ohne Unterschied des Gegenstandes.
von 20,— Mk. bis 40,— Mk. = 1,— Mk.	
von 40,— Mk. bis 75,— Mk. = 1,50 Mk.	
über 75,— Mk. = 2,50 Mk.	

Knöpfeversetzen gratis!

Sämtliche Zutaten werden berechnet!

Zuwiderhandlungen unterliegen einer Konventionalstrafe, deren Höhe in den einzelnen Städten festgesetzt wird.

Die anwesenden Vertreter der Städte Köln, Solingen, Elberfeld, Barmen, Bonn, Krefeld, Düsseldorf, Bielefeld, Essen, Wesel haben dem Antrag zugestimmt, der größte Teil definitiv; und die nicht vertretenen Plätze Dortmund, Duisburg, Remscheid, Lennep, Witten, M.-Gladbach, Mülheim-Rhein, Mülheim-Ruhr, Herford, Münster usw. sollen noch zum Zusammenschluß veranlaßt werden.

Ganz im Sinne unseres prinzipiellen Standpunktes haben sich unsere Beziehungen zu dem Zentralausschusse der Putzdetaillisten gestaltet. Die Regelung der Konventionsfrage hat uns mit ihm zusammengeführt und in jahrelangen schwierigen Kämpfen haben wir Seite an Seite gestanden. Die in diesem Jahre gezeitigten Erfolge wurden nur dadurch verzögert, daß der Hamburger Verband dem Bündnisse nicht beigetreten war. Dem geschlossenen Zusammengehen der 4 Verbände der Putzkonvention stand eine nicht gänzlich geeinte Detaillistenschaft gegenüber. Wenn es schließlich doch noch möglich war, Erfolge zu erzielen, so ist es nur dem Umstande zuzuschreiben, daß die organisierte und nichtorganisierte Detaillistenschaft dem Rufe der verbündeten Verbände des Zentralausschusses und des Waren- und Kaufhaus-Verbandes folgte.

Der „Zentralausschuß der vereinigten Putzdetaillistenverbände Deutschlands“ hat in diesem Jahre wieder seine Organisation erheblich erweitert. In Mainz wurde der „Putzdetaillistenverband von Hessen und Hessen-Nassau“ begründet, der sofort seinen Anschluß an den Zentralausschuß vollzog. In Frankfurt a. M. fanden Vorbesprechungen zwecks Gründung einer „Vereinigung der Frankfurter Detaillisten der Putzbranche“ statt, die ebenfalls dem Zentralausschuß angeschlossen werden soll.

Der Beschluß der Putzkonvention, „im Hinblick auf ihre bereits im Vorjahre durch gleichlautende Generalversammlungsbeschlüsse festgelegte Solidarität sämtliche an einen der Verbände ergehenden Anträge auf Abänderung der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen abzulehnen und die bestehenden Konditionen in allen ihren Teilen aufrecht zu erhalten“, bestand noch, als wir in die Verbandsarbeit des Jahres 1911 eintraten. Die umfassenden Maßnahmen, die seitens der verbündeten Detaillistenverbände getroffen waren, hatten aber, wie aus persönlichen Äußerungen zu ersehen war, zweifellos Bedenken in die Reihen der Mitglieder getragen, ob sie noch weiter auf Kosten ihrer guten Beziehungen zur

Kundschaft kritiklos der Leitung folgen sollten. Im April des Jahres wurden vom V. D. W. u. K. und dem Zentralausschuß gemeinsam weitere Maßnahmen den Fabrikanten durch folgendes Rundschreiben bekanntgegeben:

„Hierdurch teilen wir Ihnen ergebenst mit, daß die beiden unterzeichneten Verbände am 13. Juni nachstehenden Beschluß gefaßt haben:

> „Der Zentralausschuß der Vereinigten Putzdetaillistenverbände Deutschlands" sowie der „Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser e. V." sprechen ihr Bedauern darüber aus, daß der in brüsker, die Abnehmer verletzenden Form gefaßte Beschluß des „Verbandes der deutschen Strohhut- und Damenfilzhut-Fabrikanten" vom 29. Oktober 1910:
>
> „Alle Anträge auf Abänderung der Kondition abzulehnen und dem Ausschuße und Vorstande künftighin die Entgegennahme derartiger Anträge und die Einleitung bezüglicher Verhandlungen zu untersagen,"

noch nicht aufgehoben ist. Infolgedessen wurde in der am 13. Juni 1911 in der Handelskammer zu Berlin stattgehabten gemeinsamen Versammlung der beiden obengenannten Verbände einstimmig folgender Beschluß gefaßt:

> „Falls nicht vorher eine Einigung mit den solidarischen Lieferantenverbänden erzielt ist, dürfen Aufträge auf garnierte und ungarnierte Damen- Mädchen- und Knaben-Strohhüte für die Sommersaison 1912 nicht vor dem 15. November 1911 erteilt werden."

Der Erfolg war, daß die Putzkonvention zum 4. Oktober 1911 zu einer gemeinsamen Konferenz der Vertrauensmänner des „Verbandes der Deutschen Strohhut- und Damenfilzhut-Fabrikanten e. V.", des „Verbandes der Hutfabrikanten und Putzgroßhändler e. V." des „Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser" und des „Zentralausschusses der Vereinigten Putzdetaillisten-Verbände Deutschlands" einlud.

1. Die Vertreter der beiden Lieferantenverbände werden dahin wirken, daß der Beschluß des „Verbandes Deutscher Strohhut- und Damenfilzhutfabrikanten e. V." vom 29. Oktober 1910 betreffend das Verbot der Entgegennahme von Anträgen auf Abänderung der Kondition durch den geschäftsführenden Ausschuß des Verbandes aufgehoben werde.

2. Die Vertreter der Abnehmerverbände werden bei ihren Organisationen dahin wirken, daß es ihren Mitgliedern freigegeben wird, bis zur Aufhebung des zu Nr. 1 genannten Beschlusses vom 29. Oktober 1910 bedingte Orders zu erteilen, die erst nach tatsächlicher Aufhebung dieses Beschlusses Rechtsverbindlichkeit erlangen sollen.

3. Die Vertreter des „Verbandes der Deutschen Strohhut- und Damenfilzhutfabrikanten e. V." erklären, daß sie bei ihrem Verbande darauf hinwirken werden, daß die Forderungen der Abnehmerverbände, betr. die Abänderung der Kondition, Entgegenkommen finden.

Zu Punkt 3. wird von den Vertretern der Abnehmerverbände ausdrücklich darauf hingewiesen, daß man bezgl. der Abänderung der Kondition in erster

Linie die Valutafrage in Aussicht genommen habe. — Demgegenüber erklären die Vertreter des Verbandes der Deutschen Strohhut- und Damenfilzhutfabrikanten, daß sie bei ihrer Organisation für ein Entgegenkommen in der Valutafrage eintreten würden.

Die Zusage in der Valutafrage wurde dann auch erfüllt.

Am 3. November konnten wir durch Rundschreiben unsern Mitgliedern mitteilen, daß die Generalversammlung des „Verbandes der Deutschen Strohhut- und Damenfilzhut-Fabrikanten“ vom 30. Oktober 1911 einstimmig beschlossen habe, den früheren Beschluß, nach welchem es den Mitgliedern des geschäftsführenden Ausschusses untersagt sein sollte, Anträge auf Abänderung der Kondition entgegenzunehmen oder darüber zu verhandeln, aufzuheben.

Die Generalversammlung habe hierbei ausdrücklich erklärt, daß eine Verletzung der Kundschaft durch den genannten Beschluß niemals beabsichtigt gewesen sei.

Ferner habe die Generalversammlung des Verbandes der Deutschen Strohhut- und Damenfilzhut-Fabrikanten bezüglich der Valutierungen folgenden unseren Wünschen entgegenkommenden Beschluß gefaßt:

> „Valutierungen sind verboten.
>
> Ware, welche bis zum 25. Januar bestellt ist und Ware, welche bis zum 25. Juli bestellt ist, darf früher geliefert werden.
>
> Ware, welche bis zum 25. Februar bestellt ist, darf im Laufe des Monat Februar, Ware, welche bis zum 25. August bestellt ist, darf im Laufe des Monat August geliefert werden.“

Nachdem der Verband der Deutschen Strohhut- und Damenfilzhut-Fabrikanten die Wünsche der Abnehmer erfüllt hatte, war der Friede zwischen den Lieferanten und Abnehmern in der Putzbranche hergestellt; die Ordres, die bisher nur bedingte Kraft hatten, konnten rechtsverbindlich erteilt werden.

Am 24. September 1910 war in der hinlänglich bekannten Garantiefrage eine gemeinsame Beschlußfassung des „Verbandes Deutscher Samt- und Seidenwaren-Großhändler“, des „Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser e. V. und des „Verbandes Deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche“ Hamburg, erfolgt, wonach bekanntlich eine Drittelung zwischen Färber, Fabrikant und Detaillist in der Übernahme der Garantie für Verluste infolge von Morschwerden vorgeschlagen wurde. Unter dem 27. September 1910 wurde dieser Beschluß dem Verbande der Seidenstoff-Fabrikanten übermittelt und unter dem 8. Juni 1911 erfolgte ein ablehnender Bescheid, und zwar:

„Wir haben uns über den Vorschlag der Drittelung der Garantieübernahme mit den Färbern ins Einvernehmen gesetzt. Ihr Vorschlag hat, wie wir Ihnen zu unserm Bedauern mitteilen müssen, bei den Färbern keinen Anklang gefunden. Wir sind daraufhin ernsthaft bemüht gewesen, von den Färbern auch für höher als 35/50% erschwerte Ware Garantie zu erhalten. Leider haben diese lang-

wierigen Verhandlungen zu keinem Resultat geführt. Die Färber haben es abgelehnt, für höher als 35/50% erschwerte Ware Garantie zu geben. Von jeher haben wir unsererseits den Standpunkt vertreten, daß wir eine weitergehende Garantie als uns von den Färbern gewährt, unseren Abnehmern nicht geben können. Auf diesem Standpunkte müssen wir nach wie vor beharren. Wir sind deshalb auch nicht in der Lage, Ihnen heute, nachdem die Färber sich auf einen entschieden ablehnenden Standpunkt gestellt haben, eine weitergehende Garantie als bereits früher angeboten, zu geben."

Die seit Jahren weite Kreise beschäftigende Materie wird daher auch ferner auf der Tagesordnung bleiben.

Die dissentierende Haltung des „Verbandes Deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche" von der Detaillistenschaft hatte der Konvention ermöglicht, den Großisten einen Vorzugsrabatt vor anderen Großkonsumenten einzuräumen. Diese Differenzierung der Großabnehmer hatte Gegenmaßregeln des „Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser" hervorgerufen, die nach längeren Unterhandlungen in der Begünstigung eines neuen Werkes endeten. Der Erfolg wurde den Mitgliedern durch folgendes Rundschreiben bekanntgegeben:

„Die Firma Alexander Nouvortné, Glauchau i. Sachsen, hat auf unsere Veranlassung eine Samtbandfabrik eingerichtet und ist von uns veranlaßt worden, Ihnen die nötigen Offerten direkt zu machen.

Hierdurch gelangen Sie nunmehr in den Genuß nicht nur Ihrer sonstigen früheren Vorteile, sondern auch darüber hinaus in den Besitz eines hohen Umsatzbonus, der vielen Mitgliedern durch das Kartell zwischen Grossisten und Fabrikanten seinerzeit genommen worden war."

Es ist zu erwarten, daß durch diese Firma die kleinen und großen Abnehmer ihren Bedarf im Bezuge von schwarzem Samt erheblich günstiger befriedigen können, als es ihnen auf dem offenen Markte möglich ist.

Den Erfolg gaben wir in einer kurzen Notiz der gesamten Tagespresse in folgender Form bekannt:

„Von der Samtbandkonvention. Infolge der Abmachungen der Grossisten mit den Samtbandfabrikanten, durch die die Detailabnehmer erheblich benachteiligt sind, hat der „Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser" Samtbandfabriken außerhalb der Konvention ins Leben gerufen; diese gewähren seinen Mitgliedern gleich günstige Bedingungen, wie sie früher bei den Fabriken hatten. Es ist das ein Beweis dafür, daß die Konventionen, wenn sie sich nicht selbst den Lebensnerv abschneiden wollen, den Bogen nicht zu straff spannen dürfen, sondern auf die Interessen der Abnehmer gebührende Rücksicht zu nehmen haben."

Diese Gelegenheit ergriff die „Vereinigung Deutscher Samtband-Fabrikanten", um den Schlag durch eine Preßfehde zu parieren. Sie verbreitete folgendes Communiqué:

„Est ist ein Irrtum des „Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser", daß es ihm gelungen sei, Samtbandfabriken ins Leben zu rufen. Soweit bekannt,

hat der Zusammenschluß bisher lediglich erreicht, eine Glauchauer Fabrik für sein vermeintliches Interesse zu gewinnen. Ganz abgesehen davon, daß in der Glauchauer Gegend niemals ein Artikel fabriziert worden ist, der etwas mit Samt zu tun hätte, und es daher schwer glaublich erscheint, daß es in einer neuen Fabrik mit neu zu schulender Arbeiterschaft gelingen könnte, einer alteingesessenen Industrie hinsichtlich der Güte des Produktes erfolgreich Konkurrenz zu machen, wäre es eine arge Unterschätzung des Bedarfs des „Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser", wenn man annimmt, daß ein kleiner, neuetablierter Betrieb imstande sein könnte, den von dieser Seite gestellten großen Anforderungen zu genügen. Wenn der Artikel Samtband von der Mode getragen, seine Bedeutung erneut zeigen wird, so werden ohne alle Frage unsere bisherigen Freunde sich auch wiederum ihrer langjährigen Lieferanten, die sie in die Lage setzten, den jeweiligen Ansprüchen des Publikums prompt gerecht zu werden, erinnern."

Diese Behauptungen entsprechen aber keineswegs den Tatsachen — so zunächst die, es sei ein Irrtum des „Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser", daß es ihm gelungen sei, Samtbandfabriken ins Leben zu rufen! Wenn der „Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser" eine derartige Mitteilung veröffentlicht, so muß er doch selbst am besten wissen, daß diese auf Wahrheit beruht. Denn wir wollen noch verraten, daß uns von verschiedenen Seiten Angebote von Fabrikanten gemacht worden sind, die gern bereit wären, den wohlverstandenen Interessen der Mitglieder des „Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser" zu dienen. Aber schon die eine vom „Verbande Deutscher Waren- und Kaufhäuser" beschäftigte Samtbandfabrik ist durchaus leistungsfähig, den Bedarf an schwarzem Samtband — denn nur um solches handelt es sich — zu decken, zumal da die einzelnen Mitglieder noch laufende Abschlüsse haben und daher ihre Aufträge an die neuen Bezugsquellen erst nach und nach erteilen können. Die Mode spielt, wie jeder Sachkenner wissen muß, bei schwarzem Samtband gar keine Rolle. Der Schlußsatz in der „Berichtigung" der „Vereinigung Deutscher Samtbandfabriken" wäre jedenfalls nicht nötig gewesen, wenn die Samtbandkonvention ihre „bisherigen Freunde" besser und gerechter behandelt und den berechtigten Ansprüchen der Abnehmer gegenüber mehr Entgegenkommen gezeigt hätte.

Der heiße Kampf zwischen dem „Verbande Deutscher Waren- und Kaufhäuser" und dem Hamburger Verbande über die Nähgarnfrage ist jetzt ganz und gar von der Tagesordnung verschwunden. Der Erfolg zeigt, daß die Taktik unseres Verbandes, örtliche Vereinbarungen ohne Hilfe der Fabrikanten zustande zu bringen, die zweifellos richtige war. Den zahllosen lokalen Vereinigungen, über die wir 1910 berichten konnten, sind noch einige Orte gefolgt. Diese glatte Lösung zeigt aber vor allem weiter, daß die gewaltige Aufregung der Natur der Sache in keiner Weise entsprach, und daß nur engere Verbandsinteressen zu einer künstlichen Aufbauschung der Sache geführt haben.

Die „Allgemeine Deutsche Zanella-Konvention“ in Elberfeld hat festgesetzt, daß die bisherige Bestimmung der Verkaufs- und Lieferungsbedingungen, wonach die Änderung gegebener Einteilungen bis zwei Monate vor dem Endabnahmetermin satthaft ist, dahin erweitert worden ist, daß die Änderung gegebener Einteilungen auch noch bis zum Endabnahmetermin gestattet sein soll, sofern der Fabrikant in der Lage ist, die abgeänderte Einteilung bis zum ursprünglich vereinbarten Endtermin zur Ausführung zu bringen. Anspruch indes steht dem Kunden hierauf nicht zu.

Der Verband Deutscher Sealkin-Fabrikanten hat folgende Konditionen veröffentlicht:

Abschlüsse.

Über jeden Abschluß wird Kommissionskopie erteilt. Der Inhalt der Kommissionskopie ist gültig bezüglich der Menge, Qualität, Breite, Preise, Lieferzeit und Kondition, wenn nicht innerhalb acht Tagen nach Eintreffen der Kopie seitens des Käufers Widerspruch erfolgt, der sich auf gegenteilige Vereinbarung des Geschäftsabschlusses stützt.

Abschlüsse müssen spätestens bis zum Ablauf der Abnahmefrist abgenommen werden. Falls der Lieferungsvertrag auf verschiedene Qualitäten, Farben oder Dessins lautet, ist der Besteller verpflichtet, spätestens zwei Monate vor Ablauf der Abnahmefrist Spezifikation über die noch nicht eingeteilte Ware zu geben.

Lieferung.

Alle Lieferungen erfolgen bei Beförderung als Stückgut oder Sammelgut frei Bahnhof des Bestimmungsortes. Erfolgt auf Wunsch des Abnehmers der Versand auf andere Weise, so werden die Mehrkosten dieser Art des Versandes dem Besteller in Rechnung gestellt.

Die Kosten des Abrollens am Bestimmungsorte trägt der Empfänger.

Verpackung wird nicht berechnet, solange es sich um einfache Verpackung in Papier und gewöhnlichem Packleinen handelt.

Nachfrist und Streikklausel.

1. Wenn ein Fabrikant mit der Lieferung im Verzuge ist, so ist ihm in jedem Falle eine angemessene Nachfrist, mindestens aber von vierzehn Tagen, zu stellen.

Die Nachfrist darf erst dann gestellt werden, wenn der vereinbarte Lieferungstermin verstrichen ist, ohne daß der Fabrikant geliefert hat. Die Stellung der Nachfrist bei Erteilung des Auftrages oder vor Ablauf des vereinbarten Lieferungstermines ist also unzulässig.

Die Nachfrist beginnt mit dem auf den Empfangstag des diesbezüglichen Schreibens des Bestellers folgenden Tage und gilt als innegehalten, wenn der Fabrikant die Ware innerhalb derselben zum Versand bringt.

Sogenannte Fixgeschäfte, also Geschäfte mit Ausschluß jeder Nachlieferungsfrist, sind nicht gestattet.

2. Wenn die Fabrikation oder ein Betriebs- oder Geschäftszweig, auf den die Fabrikation angewiesen ist, durch höhere Gewalt, durch Ausstand, Aussperrung oder Boykottierung oder durch Störung im maschinellen Betriebe wesentlich behindert wird, so wird hierdurch die Lieferzeit entsprechend verlängert; dauert die Behinderung länger als drei Wochen, so hat der Verkäufer das Recht, vom Vertrage zurückzutreten.

Reklamationen.

Etwaige Mängel müssen binnen längstens 14 Tagen nach Eintreffen der Ware gerügt werden, andernfalls die Lieferung als genehmigt gilt.

Zahlungsbedingungen.

Alle Rechnungen sind zahlbar ab Schluß des Versandmonats.

Rechnungen ab 25. eines Monats gelten per 1. des nächstfolgenden Monats.

Erfüllungsort für Zahlungen ist der Ort der Handelsniederlassung des Lieferanten.

Es werden folgende Skontosätze bewilligt:

für Zahlung am Schluß des Versandmonats . . . . . 3% Skonto
für Zahlung bis 1 Monat nach Schluß des Versandmonats 2% Skonto
für Zahlung bis 2 Monate nach Schluß des Versandmonats 1% Skonto
für Zahlung bis 3 Monate nach Schluß des Versandmonats netto.

Ein längeres Ziel als 3 Monate darf nicht gewährt werden.

Bei der Ordererteilung ist fest zu vereinbaren, welche der vorstehenden Konditionen Geltung haben soll. Bei Überschreitung der vereinbarten Zahlungsfrist darf nur der der obigen Aufstellung entsprechende niedrigere Skontosatz gewährt werden, wogegen für frühere Regulierung eine Antizipation von 6% p. a. gewährt werden darf.

Wird das dreimonatige Ziel überschritten, tritt eine sechsprozentige Zinsvergütung p. a. ein.

Als zulässige Zahlungen gelten im allgemeinen Scheck-, Giro- oder Postscheckkonto-Überweisungen oder Barzahlung.

Wechsel auf Reichsbankplätze können ohne Kostenberechnung, aber gegen Berechnung des jeweiligen Reichsbankdiskonts in Zahlung genommen werden. Bei Wechseln auf Nicht-Reichsbankplätze werden außer dem Diskont noch Einzugskosten in Höhe von 30 Pfennig pro Stück berechnet. Die Einziehung erfolgt ohne Protest- oder andere Verbindlichkeiten.

Bei Wechseln auf das Ausland sowie bei Wechseln auf das Inland in fremder Währung gehen Kurs- und Inkassoverlust zu Lasten des Remittenten; es werden hierfür berechnet 1½%, jedoch mindestens 50 Pfennig pro Wechsel.

Es werden nur solche Wechsel in Zahlung genommen, die nicht länger als 3 Monate laufen.

Eigene Akzepte des Abnehmers müssen innerhalb des dreimonatigen Zieles verfallen und werden nicht diskontiert.

Rückwechsel (Retourwechsel) nebst Kosten sind innerhalb 5 Tagen in bar zu decken.

Diese Konditionen, die ohne Mitwirkung der Abnehmerschaft aufgestellt sind, haben lebhaften Protest bei den beteiligten Abnehmerkreisen gefunden.

Namentlich sind die Maßnahmen in dieser Form für das Geschäft schädlich, da sie dem direkten Zwischenhändler und dem Fabrikanten, der die Ware führt resp. appretiert, es unmöglich machen, speziell im Auslande zu verkaufen, weil nach den vorliegenden Bedingungen frei Bahnhof des Bestimmungsortes geliefert wird und die von dem Fabrikationsorte entfernteren Bestimmungsorte naturgemäß höhere Frachtspesen erfordern, als die nahegelegenen Orte. — Die Zahlungsbedingungen sind zwar auch recht scharf, doch lassen sich durch Verhandlungen leicht Milderungen herbeiführen. Ein großer Mangel in den Bedingungen liegt auch darin, daß kein Unterschied zwischen den großen und kleinen Konsumenten gemacht wird, wenn auch ein Extrabonus je nach der Größe der Umsätze in Aussicht genommen ist. Der Verbrauch geschieht doch nicht in jedem Jahre gleichmäßig, der große Kunde würde daher je nach seinem Bedarf in jedem Jahre anders behandelt werden, was zur Erschwerung des Geschäfts und zu Unzuträglichkeiten führen müßte.

Im Laufe des Berichtsjahres ist die „Deutsche Linoleum-Konvention" zustande gekommen.

Auf der Grundlage des Rohstoffverbandes sind für die einzelnen Sorten die Preise für die Händler festgesetzt. Im Anschluß an den Verband der Warenerzeugung ist eine Händlerorganisation nach dem Muster der Schwereisen-Industrie gegründet. Die treibende Kraft zu dieser weiteren Stärkung des Verbandes ist der Gedanke des „Händlerschutzes". Dem Händler, der die verbandsseitig festgelegten Preise zu zahlen hat, sollen ebenfalls die Einzelverkaufspreise unter Berücksichtigung einer Staffelung bei größerer oder geringerer Abnahme vorgeschrieben werden. Die Einzelverkaufspreise sollen unter Androhung der Sperre aufrecht erhalten werden.

Die Fachhändlerverbände waren in Berlin mit der Linoleumkonvention in Verbindung getreten und hatten beschlossen, daß, sobald ein Linoleumhändler seinen Anschluß an die Lokalkonvention ablehnt, der Fabrikantenverband den Versuch machen soll, den sich sträubenden Händler umzustimmen. Wenn sämtliche Mitglieder des in Frage kommenden Händlervereins dazu geneigt sind, soll dem Außenseiter die Sperre angedroht werden; bei fortgesetztem Widerstande soll diese sofort verhängt werden. Diese Sperre kann nur dann aufgehoben werden, wenn sie durch den Fabrikantenverband beschlossen oder wenn der Beschluß des Händlervereins zurückgezogen wird. Die festzusetzenden gemeinsamen Preise und Verkaufsbedingungen sollen sich die Erklärung der Händler zufolge nur auf die sogenannten Bauqualitäten sowie auf die Spezialartikel bis einschließlich drei Millimeter Stärke abwärts beziehen, während die dünnen Qualitäten, besonders auch bedruckte Ware, frei bleiben.

Es bleibt abzuwarten, ob diese Gestaltung auf die Dauer dem Händlerinteresse entspricht und nicht zu einer Übermacht der Fabrikanten führt. Bisher ist in solchen Konventionen der Händler immer der Benachteiligte gegenüber dem Fabrikanten geblieben.

Auf Wunsch einiger Mitglieder hatten wir dem Verbande Sächsisch-Thüringischer Webereien den Antrag unterbreitet, daß die nach dem 24. eines Monats ausgestellten Rechnungen auf den nächsten Monat datiert werden. Leider hat der Verband unserem Wunsche nicht entsprochen, angeblich, da es nach Lage der Verhältnisse, insbesondere wegen der bestehenden Verträge der kartellierten Verbände mit anderen Abnehmergruppen, nicht möglich sei.

Ebenfalls gemäß einiger aus Mitgliederkreisen geäußerten Wünsche haben wir an die Vereinigung deutscher Webereien englischer Gardinen den Antrag gestellt, die Kondition dahin abzuändern, bezw. zu ergänzen, daß die Fakturen der nach dem 24. eines Monats gelieferten Waren für den nächsten Monat datiert werden. Ferner soll für die 5 Respekttage, die bei Ablauf des Zieles für die Zahlung gewährt werden, die Bestimmung gelten, daß, falls der fünfte Tag ein Festtag ist, die Zahlung als eingehalten betrachtet werden muß, falls sie am nächsten Werktage erfolgt.

Eine Antwort auf diese Anträge stehen noch aus.

B. Lieferantenkartelle anderer Industriezweige.

Die jahrelangen Bemühungen der Steingutindustrie, sämtliche Betriebe zu einer Konvention zusammenzufassen, sind in diesem Jahre erfolgreich gewesen. Unter der Firma „Vereinigte Steingutfabriken G. m. b. H.“ (Bonn) versandte die neue Konvention die Mitteilung von ihrer Gründung und beanspruchte die Reversverpflichtung, daß ihre Kunden nur von der angeschlossenen Fabriken kaufen dürften; irgendwelche Verbindungen mit Outsidern sollten zur Folge haben, daß der Verbandsaufschlag von 15 auf 25% erhöht würde. Nachdem wir uns versichert hatten, daß die Steingutfabriken uns die günstigsten Preise und Konditionen gewähren würden, und ferner, daß fast alle in Betracht kommenden Fabriken der Konvention angehörten, empfahlen wir unseren Mitgliedern die Unterschrift des Reverses. In einer gemeinsamen Sitzung mit der Konvention am 18. Oktober wurde über die Kondition verhandelt und eine befriedigende Lösung gefunden.

Eine ausgedehnte Erörterung erfuhr in dieser Sitzung auch die Boykottierungsfrage; die „Vereinigten Steingutfabriken G. m. b. H.“ sicherten zu, daß sie nach Möglichkeit darauf hinwirken würden, daß alle ihre Mitglieder an die Warenhäuser liefern. Ausnahmen lokaler Natur sind selbstverständlich, wie auf allen Gebieten, auch hier zugelassen, wenn z. B. einzelne Firmen in einzelnen Orten sich bestimmte Waren oder Muster reservieren lassen oder schon ältere Verbindungen bestehen. In solchen Fällen hat die Vereinigung zugesagt, Sorge zu tragen,

daß durch andere Mitglieder Ersatz geschaffen würde. Das Verhältnis zur Steingut-Konvention dürfte daher z. Z. in durchaus befriedigender Weise gestaltet worden sein.

Kürzlich verlautete, daß die Bruchfrage eine Neuregelung erfahren habe. In der ersten ordentlichen Mitgliederversammlung am 15. Januar wurde beschlossen, hierüber mit der Konvention in Verhandlungen zu treten.

Mit der Porzellankonvention haben wir nach Beseitigung des heftigen Fehdezustandes im Jahre 1908 die angenehmsten Beziehungen unterhalten und manche Branchenangelegenheit bei gegenseitigem Entgegenkommen in bester Weise erledigt. Zudem konnten wir auf einen dauernden Friedenszustand rechnen, da wir von der Konvention die Zusicherung erhalten hatten, daß einschneidendere Maßnahmen nur nach vorhergehender Verständigung mit den Abnehmerverbänden eingeführt werden sollten.

Das fortgesetzte Komplettieren von vor langen Jahren bezogenen Servicen seitens des Publikums, bereitete den Fabrikanten und der Händlerschaft große Schwierigkeiten. Das Publikum war um so mehr dazu geneigt, als derartige Ergänzungen seither fast durchweg zum gleichen Preise geliefert wurden, wie die ursprünglich geschlossene Lieferung des ganzen Services. Da das Fabrikanten- und Händlerinteresse übereinstimmend dahinging, das Publikum des Komplettierens derartiger alter Porzellanservice zu entwöhnen und zum Kauf von neuen Artikeln anzuregen, schlug die „Vereinigung deutscher Porzellanfabriken usw." eine Erhöhung der Preise für Ersatzstücke vor. Als Ergänzungsstücke sollen hierbei „einzelne Stücke unter einem halben Dutzend" angesehen werden; eine namhafte Erhöhung des Preises etwa um 33⅓% würde allein den gewünschten Erfolg herbeiführen.

Außerdem gab im März 1911 die „Vereinigung deutscher Porzellanfabriken usw." bekannt, daß durch Generalversammlungsbeschluß für die Mitglieder der Vereinigung folgende Neubestimmungen in Kraft getreten sind:

„Bei Verkauf an Händler, die im Besitz einer Malerei sind oder sich weiße Porzellane, Geschirrware dekorieren lassen, muß den Käufern die Verpflichtung auferlegt werden, daß sie die von ihnen dekorierten Tafelgeschirre um mindestens 40%, die von ihnen dekorierten Hotelgeschirre um mindestens 20% teurer weiterverkaufen, als dieses seitens der Gesellschafter, auf Grund des Gesellschaftsvertrages geschehen darf.

Bei Entgegennahme neuer Aufträge müssen sich die Gesellschafter das Recht vorbehalten, die Weiterlieferung einzustellen, sobald der betreffende Kunde auch nur in einem Falle, gegen die angenommene Verpflichtung beim Weiterverkauf der Waren verstoßen hat."

In der Ausschußsitzung unseres Verbandes vom 13. Juni des Berichtsjahres traten wir beiden Beschlüssen, betr. Preiserhöhung für die Ersatzstücke und betreffend Verkauf der selbstdekorierten Geschirre, bei.

Von unserer Seite wurde der Vereinigung der Antrag zur Annahme empfohlen:

„Es wird den Mitgliedern der Vereinigung untersagt, sich irgend welchen Abnehmergruppen gegenüber darauf zu verpflichten, an andere bestimmte Abnehmergruppen nicht zu liefern."

Auch hier gab uns die Vereinigung die Zusage, unseren Wünschen zu entsprechen.

Ganz abweichend von diesen durch gegenseitiges Vertrauen leicht und zwanglos zur Durchführung gelangten Regelungen von Branchenangelegenheiten erfolgte per 2. November die Bekanntgabe einer neuen Aufstellung der Kondition der Porzellan-Konvention, die tief einschneidende Bestimmungen enthielt. Wir beschränkten uns vorläufig nur auf einen Protest wegen des Verstoßes gegen die Zusage der Konvention an uns vom Jahre 1908, dahingehend, daß „grundsätzliche Veränderungen unserer Verkaufsverhältnisse erst nach Rücksprache mit den Hauptabnehmern, zu denen auch Ihre geschätzten Mitglieder zu rechnen sind, vorgenommen werden, und verlangten von der Konvention Verhandlungen. Die neue Situation erheischt ganz außerordentliche Maßnahmen, die in einer Sitzung am 9. Februar 1912 von uns beschlossen wurden. Das Rundschreiben der Konvention, in dem sie die Neuaufstellung der Kondition mitteilte, lautete folgendermaßen:

„Den geehrten Abnehmern unserer Mitglieder wird hierdurch ergebenst zur Kenntnis gebracht, daß alle nach dem 2. November a. c. erfolgenden Bestellungen auf weiße Tafel- oder Hotelgeschirre von den Vereinigungsfabriken nur in gemischter Sortierung, d. h. in I./IV. Wahl, und zwar zu neu geschaffenen Minimalpreisen ausgeführt werden. Letztere wurden im Verhältnis zu den seitherigen Preisen für I./III. und IV. Wahl aufgebaut. Wird in Zukunft ausschließlich I./II. Wahl verlangt, so erhöhen sich die neuen Minimalpreise um 20%.

Die Qualitätsunterschiede der verschiedenen Fabriken sind durch eine neue Preisdifferenzierung ausgeglichen.

Um diesen für die Gesundung der deutschen Porzellangeschirrbranche notwendigen und bedeutsamen Beschluß noch wirksamer zu gestalten, wird fernerhin der Bruch in oben genannten Geschirren nicht mehr, wie es seither geschah, auf den deutschen Markt gebracht werden, wodurch dem langjährigen Verlangen der Händlerschaft endlich Rechnung getragen werden konnte.

Die zurzeit bestehenden Arbeitsverhältnisse zwingen die vereinigten Fabriken jedoch, einen Ausgleich für die Verluste, die die Bruchbeseitigung nach sich zieht, zu schaffen, und ist deshalb auf alle nach dem 2. November a. c. einlaufenden Bestellungen der allgemeine Verbandsaufschlag von 20% auf 25%, und nachdem die Gestehungskosten für alle Packmaterialien eine seither nicht gekannte Höhe erreichten, die Verpackungsspesen von 2% auf 3% erhöht."

Die deutsche Porzellanindustrie führt $^1/_2$ bis $^1/_3$ der Gesamtproduktion aus.

Von dem auf dem deutschen Markte erscheinenden Porzellane nehmen die Warenhäuser vielleicht $^1/_4$ bis $^1/_3$ auf. Die neuen Bedingungen betreffen direkt

nur den Handel mit weißem Gebrauchsgeschirr wie Teller, Platten, Saucieren, Salatièren, Kompottièren, Terinen usw., dekorierte Ware würde aber indirekt ebenfalls entsprechend teurer werden. Im übrigen ist aber für dekorierte Ware die bestehende Verkaufskondition beibehalten.

Die Bedingungen lauten:

1. daß kein Ausschuß und Bruch der Konventionsfabriken mehr auf den deutschen Markt kommen darf,
2. daß Porzellan nur noch in geschlossenem Sortiment 1. bis 4. Wahl oder 1. und 2. Wahl mit 20% Aufschlag auf die Minimalpreise für 1. bis 4. Wahl bezogen werden darf.
3. neue Preise, und zwar sind sie für 3. und 4. Wahl erhöht, für 1. und 2. Wahl ermäßigt. Da unter 2. ausgeführt wurde, daß die Warenhäuser mit einer Lieferung von fast ausschließlich 3. und 4. Wahl zu rechnen haben, kommt für sie nur eine Erhöhung der Preise zur Geltung.

Die neuen Bedingungen bringen für alle Warenhäuser nur Nachteile. Andererseits werden sich Vorteile aus dieser Situation für die Fabrikanten ergeben, die in erheblichem Maße 1. und 2. Wahl absetzen. Vor allem aber ist das Prinzip, das Schieben dadurch zu verhindern, daß nur eine Qualität auf den Markt gebracht wird, zugunsten der Spezialgeschäfte durchbrochen. Geschäfte, die 1. und 2. Wahl führen, können diese unter Anwendung der gleichen Manöver wie bisher zu Preisen für 1. bis 4. Wahl haufen. Da Geschäften, die vorzugsweise 3. und 4. Wahl führen, diese Möglichkeit genommen ist, ergibt sich klar, daß stillschweigend ein Bündnis zwischen Spezialgeschäft und den Qualitätsfabrikanten zur Durchführung der Kondition auf Kosten der anderen Gruppen besteht. Den ersten Spezialgeschäften ist es jetzt möglich, bestes Porzellan zu den gleichen Preisen anzubieten, wie andere Geschäfte, die 3. und 4. Wahl.

Als Vorteil für die Detaillisten ist nur hervorzuheben, daß Kaffeeservice von der Minimalpreisliste abgesetzt worden sind, große Häuser können sich einen gewissen Ersatz durch billigen Bezug dieser Ware verschaffen, wenn sie in der Lage sind, erhebliche Mengen davon auf den Markt zu bringen.

II. Die neuen Bedingungen und die Grossisten.

Sämtliche Berliner Grossisten stehen außerhalb der Konvention. Da sie vorzugsweise Ausschuß und 4. Wahl geführt haben, werden sie von den neuen Bedingungen in fast ebenso scharfer Weise getroffen, wie die Warenhäuser.

Da die Konvention sich bisher viel Mühe gegeben hat, die Grossisten zum Eintritt in die Konvention zu bewegen, scheinen diese geneigt, bei einer entsprechenden Milderung der neuen Bestimmungen, bei Einräumung eines erhöhten Umsatzbonus und bei Freigabe einer begrenzten Summe für Ankäufe von Nichtkonventionsware einen Anschluß zu vollziehen.

Die Entrüstung über das Vorgehen der Konvention ist allgemein und es wird erwartet, daß, falls keine Maßnahmen dagegen ergriffen werden, ihre An-

sprüche sich noch steigern werden. Die zukünftigen Maßnahmen der Konvention sind aus den Interessen der vereinigten Qualitätsfabriken, die die Konvention voll und ganz beherrschen, abzuleiten. Das gute und teuere Porzellan dieser Firmen soll einen weiteren Absatz finden; diese Firmen verfolgen die Taktik, die Stapelware zu verteuern, um die Preisspannung zwischen der Stapelware und dem Qualitätsporzellan zu verringern. Die breite Masse der Konsumenten soll zugunsten einer bevorzugten Gruppe von Qualitätsporzellan konsumierenden Kreisen belastet werden. Die Verteuerung der Stapelware trifft alle Warenhäuser.

Die weitere Anspannung der Preise für 3. und 4. Wahl, wo es nicht einmal gelungen war, die früheren geringeren Preise durchzusetzen, dürfte sich aber sehr bald für die Fabriken, die diese Wahlen erheblich absetzen, als ein schwerer Fehlschlag erweisen.

Denn trotz drakonischer Konventionalstrafen und trotz Ausbildung eines raffinierten Denunziantentums konnte die Porzellankonvention in Wirklichkeit ihre hohen Preise nicht durchsetzen, andernfalls wäre der Porzellankonsum zugunsten des Steingutverbandes stark zusammengeschrumpft.

Eine ganze Reihe von Detaillisten, die die Reverse unterzeichnet hatten, hatten auch bei Outsidern gekauft. Grossisten gehören großenteils der Konvention nicht an und führen trotzdem Konventionsware, andererseits scheinen auch Grossisten, die den Revers unterzeichnet haben, Outsiderware abzusetzen.

Außer dem event. allgemeinen Austritte aus der Konvention kommen für den Augenblick weitere Verhandlungen in Frage, bei denen eine Milderung sämtlicher neuen Bestimmungen anzustreben wäre. Die Verhandlungen müssen durch energische Maßnahmen wirksamer gestaltet werden. Die Fragen standen auf der Tagesordnung unserer außerordentlichen Mitgliederversammlung vom 15. 1. 1912. Von der Porzellankonvention werden Verhandlungen gefordert werden und inzwischen umfassende interne Vorbereitungen getroffen, namentlich auf Grund der Beschlüsse unserer Sitzung vom 9. Februar 1912.

Am 5. und 7. August hielt der „Verband der deutschen Papier- und Schreibwarenhändler“ seinen 9. Verbandstag in Würzburg ab. Der Warenhausfrage wurde wieder eine vorzugsweise Behandlung zuteil, die sich in der Unzahl von Anträgen während einer lebhaften Aussprache äußerte. Einer der Radikalsten verlangte Stellungnahme gegen die Verschleuderung der Waren durch alle Detaillisten, damit würden auch die Warenhäuser getroffen, denn auch sie seien Detaillisten. Andere wünschen ein Verkaufsverbot an die Warenhäuser; die Papierhändler sollten nur bei den Fabrikanten kaufen, die nicht an Warenhäuser verkaufen; andere vertreten die Meinung, daß der Verband dazu nicht die Macht habe; es seien sogar Bestrebungen der Fabrikanten im Gange, dem Verbande nicht zu liefern. Ein Mitglied empfiehlt zunächst Selbsthilfe in den Ortsgruppen, vom Verbande könne man nicht alles erwarten. Schließlich wurde ein Antrag angenommen, nach dem alle Fabrikanten, denen einwandfrei nachgewiesen

werden kann, daß sie gegen die Prinzipien des Verbandes verstoßen oder direkt an Warenhäuser liefern, als außerordentliche Mitglieder gestrichen werden; ihre Namen werden im Verbandsorgan veröffentlicht. Um die nötigen Mittel zu gewinnen, das durchzuführen und um auf die außerordentlichen Fabrikantenmitglieder verzichten zu können, werden zu Agitationszwecken neue Mittel bewilligt, die aus erhöhten Beiträgen gewonnen werden. Jeder Ortsgruppe bleibt es überlassen, ihre Bestellungen bei den Fabrikanten davon abhängig zu machen, daß diese nicht an Warenhäuser liefern.

Bei näherer Prüfung hat sich aber ergeben, daß der Aufmarsch der Papierhändler und die flotten und scharfen Resolutionen doch auf sehr unsicherem Boden stehen. Wir hatten die Liste der Firmen, die angeblich sich durch Unterschrift verpflichtet hatten, nicht an Warenhäuser zu liefern, nachgeprüft und festgestellt, daß zum großen Teil die Aufführung der Fabrikanten ohne ihre Zustimmung erfolgt war. Ein ganze Reihe verlangte kategorisch die Zurückziehung. Die Erkenntnis wird vielleicht dazu beitragen, daß die Papierhändler allmählich zur Einsicht gelangen und ihren unverständlichen närrischen Standpunkt aufgeben.

In Karlsruhe tagten am 18. August die süddeutschen Fabrikanten der Papierwarenbranche, um eine Preiskonvention speziell für Tüten, Beutel und Einwickelpapiere zu beschließen. Die meisten und maßgebendsten Firmen waren erschienen (etwa 40 Firmen) und klagten über die ruinösen Preise, denen nur durch eine Preisfestsetzung abgeholfen werden könne. Der süddeutsche Verband hätte auch bereits mit den benachbarten Bezirksverbänden Unterhandlungen gepflogen, nach welchen eine Gegenseitigkeit garantiert wird und Offerten eines Verbandes in das Gebiet des anderen ausgeschlossen sind. Bezüge von entfernt liegenden Fabriken sind für die Verbraucher unmöglich, da die Frachtkosten im Verhältnis zu dem Wert des Fabrikates zu hoch sind. Auf eventuelle Outsider wird ein Druck dadurch ausgeübt, daß die für den Bezug des Rohmaterials in Betracht kommenden Fabriken (es handelt sich nur um vier bis fünf, deren Frachtverhältnisse nach dem süddeutschen Bezirke Rechnung geben) sich verpflichtet haben, an Nichtmitglieder des Verbandes kein Papier zu liefern, während andererseits die Fabrikanten der fertigen Ware entschlossen sind, eventuellen Outsiderlieferanten die Aufträge zu entziehen.

Trotz dieser straff organisierten Konvention bleibt der Erfolg abzuwarten, weil zu hoch geschraubte Preise Neugründungen veranlassen können, denen bei guten Preisen der Papierbezug von weiterer Entfernung vielleicht doch möglich ist.

Der „Verband Deutscher Werkzeug-, Eisenwaren- und Haus- und Küchengerät-Fabrikanten, Remscheid“, der bekanntlich auch zum Zwecke gegründet war, die Fabrikanten vor den drückenden Boykottmaßnahmen der Eisenhändlerverbände zu schützen, hat in Verhandlungen mit uns im vergangenen Jahre zugesagt, die Warenhausfrage neu zu regeln und Sperrverpflichtungen zu beseitigen gegen

solche Häuser, die sich ausdrücklich zur Einhaltung der Preise verpflichten. Vorher wollte er sich aber erst mit den Händlerverbänden ins Einvernehmen setzen. Es haben hier sehr scharfe Auseinandersetzungen in der Öffentlichkeit und wohl noch mehr hinter den Kulissen stattgefunden. Die Auseinandersetzungen wurden durch die öffentliche Bekanntgabe eines vertraulichen Rundschreibens des Remscheider Verbandes an seine Mitglieder eingeleitet, aus dem mit Deutlichkeit hervorging, daß die Fabrikanten überdrüssig sind, und länger das ihnen von dem Eisenhändlerverbande auferlegte Joch des Warenhausboykottes zu tragen. Der Eisenhändlerverband drohte mit verschärften Boykottmaßregeln gegen die Warenhauslieferanten.

Am 17. Juni hielt der Remscheider Verband in Köln unter dem Vorsitze von Adolf von der Nahmer seine II. ordentliche Generalversammlung ab, und nahm zu dem durch die Warenhausfrage entstandenen Streit einstimmig folgende Entschließung an:

> „Die Generalversammlung spricht bezüglich der Warenhausfrage dem Vorstande und Ausschuß einstimmig ihr unverändertes Vertrauen aus und bedauert, daß durch das schroffe Vorgehen der Leitung des Mainzer Verbandes die Beziehungen zwischen den beiden Verbänden gestört worden sind. Die Generalversammlung steht auf dem Standpunkte, daß durch seine Preßpolemik die Angelegenheit nicht zu Ende geführt werden kann und spricht die Hoffnung aus, daß der Mainzer Verband allmählich nach sachlicherer Prüfung eine andere Meinung von den Bestrebungen unseres Verbandes gewinnen und die Beziehungen zu diesem wieder aufnehmen wird.
>
> Da die Warenhausfrage nur für einen Teil unserer Mitglieder Interesse hat, wählt die Versammlung eine Kommission aus Vertretern der an dieser Frage interessierten Branchengruppen, die zur gegebenen Zeit gemeinsam mit dem Vorstande unseres Verbandes Verhandlungen zu führen hat, zu denen dieser nach wie vor jederzeit bereit ist.“

Auf der Eisenhändlertagung wurde über den Erfolg des Einschreitens des Verbandsvorstandes mitgeteilt, daß sich viele Mitglieder des Fabrikantenverbandes geweigert hätten, den von ihrem Verbande geforderten Revers zu unterschreiben. Im übrigen gehe aus vielen den Händlern zugegangenen Privatschreiben von Fabrikanten hervor, daß viele des Kampfes müde seien. Auch in der Versammlung wurde einer versöhnlichen Stimmung Ausdruck gegeben.

Am 18. Oktober traten der Händler- und der Fabrikantenverband unter Leitung der Einkaufsgenossenschaft „Nord und Süd“ in Eisenach zu einer Beilegung des Konfliktes zusammen und einigten sich auf folgende Grundlage:

1. Es wird darauf verzichtet, die Absetzung bestimmter Warenhäuser von der gelben Liste zu fordern.
2. Es wird dagegen gefordert:
   a) Der Mainzer Verband fügt in seinem Revers nachträglich das Wort

„wissentlich“ ein. Die außerordentlichen Mitglieder des Mainzer Verbandes sind also danach verpflichtet, wissentlich weder direkt noch indirekt an Warenhäuser zu liefern.

b) Kein Fabrikant darf irgendwelchen Schädigungen offener oder versteckter Form ausgesetzt werden, wenn seine Fabrikate ohne sein Wissen indirekt in Warenhäuser kommen.

c) Es wird eine gemeinsame Warenhauskommission gebildet, bestehend aus je einem Vertreter der 4 Händlerverbände und 4 Vertretern des Fabrikantenverbandes, mit der Angabe zu beraten über:

1. welche Artikel an Warenhäuser geliefert werden können und unter welchen Bedingungen;
2. Führung und Abänderung der verschiedenen (roten, gelben, grünen usw.) Listen der Händlerverbände;
3. alle sonstigen die Warenhausfrage betreffenden gemeinsamen Angelegenheiten.

Das bedeutet zunächst ein Nachgeben der Fabrikanten. Immerhin ist der Erfolg gesichert, daß den Fabrikanten ein Einfluß auf die Umgrenzung ihrer freien Entschließung gegeben wird. Die Fabrikanten haben durch ihr Vorgehen gezeigt, daß sie die Maßnahmen der Eisenhändler mißbilligen, für überflüssig halten und schließlich für die Gesamtlage der in Frage kommenden Industrie und des deutschen Eisenhandels schädigend erachten. Wenn sie trotzdem auf einen Kompromiß eingingen, so trägt wohl im wesentlichen die Jugend ihrer Organisation dazu bei, die noch nicht das Problem der Warenhausfrage allen Mitgliedern in seiner vollen Bedeutung vermitteln konnte. Der enge Konnex zwischen Eisenhandel und Fabrikation, der durch die Besetzung der Warenhauskommission hergestellt ist, wird aber dazu beitragen, daß die bei den Fabrikanten herrschenden Ideen allmählich auch in Händlerkreisen Fuß fassen.

Die Internationale Vereinigung von Eisenhändlerverbänden hat sich zu dem Konflikte zwischen den Fabrikanten und Händlern gleichfalls geäußert, und zwar in folgender Resolution:

„Die Konferenz der Internationalen Vereinigung von Eisenhändlerverbänden, auf der die Verbände von Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Holland, Österreich, Schweiz und Ungarn vertreten sind, spricht dem deutschen Verbande zu seinem Kampf mit dem Remscheider Fabrikantenverband seine Sympathie aus, erklärt sich mit ihm solidarisch und wird darauf hinwirken, daß die einzelnen Verbände ihn nach Kräften unterstützen.“

Neue Literatur.

Cesana, Dr. jur. Advokat in Zürich. Die kommercielle Beteiligung in Italien. Fragen aus dem italienischen Handels- und Steuerrecht in rechtsvergleichender Darstellung. Zürich. Preis: 2,80 Mk.

Mit der zunehmenden Bedeutung des internationalen Handels- und Geschäftsverkehrs gehen Hand in Hand die Bestrebungen, durch Vereinheitlichung oder möglichste Anpassung der für den Weltwirtschaftsverkehr in Betracht kommenden Rechtsgrundlagen, insbesondere der verschiedenen Handels- und Wechselgesetze, störende Hindernisse für eine gedeihliche Fortentwicklung des Welthandels zu beseitigen. Ehe aber dieses in weiter Ferne liegende Ziel erreicht wird, sind unsere Großbanken, Industriellen und Kaufleute, die mit dem Auslande Geschäftsbeziehungen pflegen, gezwungen, um nicht Verluste zu erleiden, sich mit den einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen des Auslandes bekannt zu machen. Denn meistens fehlt die Gelegenheit bei jeder auftauchenden Rechtsfrage von einem Anwalt so rasch und vollkommen Auskunft zu erhalten, daß Augenblickskonjunkturen noch ausgenutzt werden können. Diesem Uebel will vorliegendes Werk im Geschäftsverkehr mit Italien abhelfen, einem Lande, wo der Grundsatz herrscht, daß bei ausländischen Verträgen nicht das heimische, sondern das Recht des Erfüllungsortes gilt.

In gedrängter, auch dem Nichtjuristen verständlichen Form bietet der Verfasser den mit Italien arbeitenden Handelskreisen eine Fülle von Rechtsstoff aus dem italienischen Gesellschafts- und Steuerrecht.

Im einzelnen behandelt das Werk folgende Gebiete des italienischen Rechts: den Vertragsabschluß, die Errichtung von Filialen und Agenturen, den Eintritt in bereits bestehende Handelsgesellschaften, die Neugründung von Gesellschaften, die Gesellschaftsumbildung und Fusion.

Unter Wahrung der wissenschaftlichen Basis werden vor allem praktische Ziele in den Vordergrund der Betrachtungen gestellt. Durch die in eigener Praxis gewonnenen Winke und Ratschläge, wird der Wert dieses Werkes bedeutend erhöht.

Görres, Dr. Karl, und **Kormann,** Dr. Karl. Das Reichs - Kaligesetz, Charlottenburg, Jung-Verlag, G. m. b. H. 1911.

Die Entstehung und wirtschaftliche Tragweite des Reichskaligesetzes, dessen Rechtsgültigkeit sich auf den Zeitraum vom 28. Mai 1910 bis 31. Dezember 1925 erstreckt, wurde in mehreren Aufsätzen der Kartell-Rundschau besonders im 8. Jahrgange, mit einer solchen Ausführlichkeit behandelt, daß eine ins einzelne gehende Besprechung dieses Kommentars sich erübrigt.

Es verdient aber hervorgehoben zu werden, daß die vorliegende Kommentierung des ersten modernen deutschen Kartellgesetzes mit seinen Bestimmungen bergrechtlicher, gewerberechtlicher, prozessualer, beamtenrechtlicher, finanzwissenschaftlicher und sozialpolitischer Natur, gewisse Vorzüge gegenüber bisherigen Kommentaren aufweist.

Die vorliegende Arbeit versucht überall die konstruktiven Grundlagen des Gesetzes aufzudecken, den Zusammenhang mit den allgemeinen Lehren des Verwaltungsrechts zu wahren und nutzbar zu machen, sowie die gebührende Aufmerksamkeit jenen zahlreichen feinen juristischen Fragen zu widmen, über die der Gesetzgeber schweigt, die aber über kurz oder lang praktisch werden können und müssen. Dieser Kommentar kann deshalb jedem Interessenten nur empfohlen werden.

Sammlung von Versicherungsbedingungen deutscher Versicherungsanstalten, Herausgegeben von dem Deutschen Verein für Versicherungs-Wissenschaft. 5. Teil. Die im Jahre 1912 geltenden Bedingungen sämtlicher Versicherungszweige. Erste Hälfte: Lebens-, Unfall- und Haftpflichtversicherung, Berlin, 1912.

Da die bisher geltenden Bedingungen der deutschen Versicherungs - Gesellschaften zum Teil veraltet sind, und das zersplitterte Material der wissenschaftlichen Forschung nur schwer erreichbar war, unternahm es der Vorstand des deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaften eine Sammlung sowohl älterer wie neuerer bis Ende 1909 noch in Geltung befindlicher Versicherungs-Bedingungen zu veranstalten. Die bisher erschienenen vier Hefte enthalten die Bedingungen der 1. Feuer-, 2. Lebens-, 3. Transport-, Hagel-, Vieh. 4. Unfall- und Haftpflichtversicherung. Das 5. und letzte Heft der Sammlung, dessen 1. Hälfte nunmehr der Oeffentlichkeit übergeben wird, führt den Inhalt der vier vorangegangenen Hefte bis auf die Gegenwart fort.

Die ganze Sammlung verfolgt in erster Linie den Zweck als Hilfsmittel sowohl beim Unterricht wie bei der wissenschaftlichen Arbeit zu dienen. Doch auch dem Versicherungspraktiker wird es nicht unwillkommen sein, eine Reihe wichtiger Bedingungen der letzten Versicherungsarten in handlicher Form zur Vergleichung zu haben.

Juraschek, Dr. Franz von. Otto Hübners Geographisch - statistische Tabellen aller Länder der Erde. 60. Ausgabe für das Jahr 1911. Herausgegeben von J. von Juraschek und Hofrat Prof. D. Herrmann R. v. Schulern zu Schrattenhofen, Verlag von Heinrich Keller in Frankfurt a. Main. 1,50 Mk.

Dieses Tabellenwerk, das eine gute Uebersicht über eine Unmenge wichtiger statistischer Angaben des gesamten Wirtschaftslebens von 62 Staaten bietet, sollte in keinem kaufmännischen Bureau, besonders in denen, die in Geschäftsbeziehung mit dem Auslande stehen, fehlen.

Geigel, F., Kaiserl. Regierungsrat a. D., Das Schiffahrtsabgabengesetz vom 24. Dezember 1911. Sammlung wasserwirtschaftlicher Schriften. Band 5. Preis: 5,80 Mk. Halle a. d. Saale, W. Knapp.

Das nach vielen Mühen geschaffene Schiffahrtsabgabengesetz, das einen großzügigen Ausbau der Wasserstraßen ermöglichen soll, trat am 1. Mai 1912 in Kraft, ausgenommen für Rhein und Elbe. Zwecks Anwendung dieses Gesetzes auf die deutschen Stecken des Rheins bezw. der Elbe ersuchte Preußen die holländische und österreichische Regierung sich über noch bestehende Bedenken zu äußern. Trotz der erheblichen Verbesserungen des Gesetzentwurfes in der Kommission des Reichstags befriedigen die Bestimmungen des vorliegenden Gesetzes keineswegs die Interessenten der Binnenschiffahrt. So erwartet z. B. der Verein Hamburger Reeder von der praktischen Durchführung eine empfindliche Benachteiligung der Binnenschiffahrt, besonders da eine Anzahl von Wünschen, die von allen interessierten Kreisen zu dem Gesetzentwurf vorgebracht wurden, nicht berücksichtigt worden sind. Abgesehen von den zukünftigen wirtschaftlichen Wirkungen dieses Gesetzes, ist der vorliegende Kommentar, der an der Hand der Begründungen, der Preßkritik, der Kommissions-, Reichs- und der allerjüngsten Landtagsverhandlungen, rechtlich, technisch und volkswirtschaftlich alle einschlägigen Bestimmungen erläutert, und selbständig prüft, als recht brauchbares Studien- und Nachschlagewerk zu empfehlen.

Sievers, Dr. Heinrich, Reichsgerichtsrat **Das industrielle Kartellwesen.** Heft 4 der Vorträge und Schriften zur Fortbildung des Rechts und der Juristen. Berlin 1912. Verlag von Franz Vahlen.

Der vorliegenden Broschüre liegt ein Vortrag zu Grunde, der auf Veranlassung der Vereinigung für staatswissenschaftliche Fortbildung in der Akademie zu Posen gehalten wurde.

In knappen, klaren Umrissen skizziert der Referent das industrielle Kartellwesen. Unter den Faktoren, die unsere Industrie zu einem gewaltigen Machtfaktor entfalteten, steht mit an erster Stelle der Assoziationsgedanke. Die modernen wirtschaftlichen

Verbände, ein Ergebnis neuester Wirtschaftsentwicklung, zeigen aber in ihrer Organisation und ihrer Tätigkeit wesentliche Unterschiede gegenüber den Gebilden des mittelalterlichen Handwerks, den Zünften und ihren neuzeitlichen Nachfolgern, den Innungen. Von dieser Einleitung ausgehend, werden im folgenden die verschiedenen Organisationsformen charakterisiert, wobei über das Rhein.-Westf. Kohlen- und über das Kalisyndikat etwas ausführlicher gesprochen wird.

Der zweite Hauptteil behandelt die Stellung der Gesetzgebung und der Rechtsprechung zu den Kartellen. Abgesehen von den gediegenen Ausführungen über die Kartellrechtslage und Rechtsprechung, leidet der übrige Teil des Vortrages unter einer Knappheit und Oberflächlichkeit, die ein etwas tieferes Eindringen in Wesen und besonders in die ökonomische Bedeutung dieser wichtigen wirtschaftlichen Erscheinung vermissen lassen.

Ob die letzte Ursache des wirtschaftlichen Verbandwesens allein in der zunehmenden Massenproduktion und Weltwirtschaft zu suchen ist, scheint zweifelhaft. Freilich sind diese Elemente mitbestimmend, in erster Linie aber der schrankenlose Konkurrenzkampf im Zeitalter des sogenannten wirtschaftlichen Liberalismus.

„Einkaufsverbände" sind besonders in den weiter verarbeitenden Industrien z. B. in der Textilindustrie schon erheblich entwickelt. Wenn ferner auch die meisten Kartelle in ökonomischer Hinsicht segensreich wirken werden und gewirkt haben, so läßt sich doch ihre ökonomische Berechtigung nicht so einfach durch die Tatsache ihre Existenz beweisen. Es existieren heute noch in unserer Volkswirtschaft gar manche Zustände und Erscheinungen, die keineswegs gerechtfertigt sind, sondern dringend nach Beseitigung oder Reform rufen.

Ebenso hinkt die auf Seite 16 angeführte Argumentation für die Berechtigung der Kartelle, die aus der Billigung von Konsumvereinen, Gewerkschaften und Agrarvertrtetungen hergeleitet wird.

Die Gefahr, die Herrschaft über die Preise zu mißbrauchen, liegt nicht, wie Verfasser behauptet, vorwiegend in der sog. Fertigindustrie, sondern im Gegenteil bei den Rohstoff- und Halbfabrikat-Kartellen schon aus dem einfachen Grunde, weil die Kartellierungsfähigkeit in den Anfangsstadien der Produktion bei weitem größer ist als bei der Herstellung der Fertigfabrikate. Auch vollziehen sich die Vorgänge unserer grösseren Kartelle nicht in dem Maße, wie Verfasser behauptet, im Lichte der Öffentlichkeit, sondern die Öffentlichkeit ist in dieser Beziehung in der Hauptsache auf den guten Willen der Industrie angewiesen, wie es die Verhandlungen der Kartellenquête von 1905 bewiesen haben. Verfasser gab am 31. Mai in seinem Vortrag einen Hinweis, daß der preußische Fiskus sich als Kohlenbesitzer an dem Kohlensyndikat beteiligen könnte. Ihm scheinen die bereits vorher gepflogenen, langwierigen Verhandlungen zwischen Kohlensyndikat und Fiskus und der Abschluß einer Interessengemeinschaft, die schon am 1. April in Kraft trat und die gleichzeitig „mit Rücksicht auf das Gemeinwohl" eingetretene Preiserhöhung entgangen zu sein.

Ferner ist dem Autor offenbar ein bedenklicher Fehler unterlaufen, insofern er anscheinend den französischen Begriff „Syndicat" mit unserem „Kartell" identifiziert. Man bezieht aber in Frankreich das „Syndicat" und den „Syndicalismus" vorzugsweise auf die Bewegung der Arbeiter und Angestellten zur Erzielung günstigerer Lohn- und Arbeitsbedingungen, nicht aber auf die Kartelle mit zentralisierten Verkaufsstellen, was wir als „Syndikat" bezeichnen.

Müssig, Emil, Die Preisentwicklung in der Montanindustrie seit 1870 mit einer Originalpreistafel in der Größe 130×65 mit 18 farbigen Linien, Augsburg 1912.

Die Ausführungen in dem kurzen etwas über 100 Seiten umfassenden Buche sind einerseits Führer für die zugehörige große Originaltafel und gewähren andererseits einen kurzen Einblick in die großen wirtschaftlichen Vorgänge und Bewegungen der letzten 4 Jahrzehnte mit ihren vielseitigen Einflüssen und Wirkungen. Zu einer Ergänzung enthalten alle Tabellen noch Raum

für weitere 10 Jahre, also bis 1920. Die 10 Hauptpunkte, die in der Originalpreistafel in scharfen Strichen auf einem Bilde erfaßt worden sind, sind folgende: Hauptrichtlinie der Konjunktur, Grundtendenz der Preisentwicklung, natürliche freie Preisentwicklung und gebundene künstliche Syndikatspreisbildung, Einwirkung der Technik auf die Preisentwicklung, der Staatspolitik auf die Preisbildung, Ineinandergreifen des Montanmarktes, Gegenüberstellung des Waren- und Geldmarktes, Schweißeisen und Flußeisen, Zeitrichtlinien der deutschen Roheisen-Erzeugung in der Weltproduktion und Bedeutung der Weltmeerlage. Von den in dem kleinen Werke angeführten Bemerkungen erweckt besonders die gediegene Skizze über die Konjunkturentwicklung das Interesse des Lesers.

Zum Vergleich der Preistafel in der Montanindustrie sind noch zwei wichtige andere Warenmärkte, die Getreide- und Baumwollpreise mit herangezogen, die zwar manche Übereinstimmung mit den Schwankungen in der Montanindustrie zeigen, andererseits aber in ihrer Bewegung von Einflüssen wie Ernte, Börse, Zölle usw. beeinflußt werden. Das gesamte Urteil über vorliegende Arbeit läßt sich kurz dahin zusammenfassen, daß es dem Verfasser glänzend gelungen ist, in knappen klaren Strichen nicht allein ein besonders wertvolles Material für die Preisentwicklung der Montanindustrie, sondern überhaupt über sämtliche geheimnisvollen und verwickelten Wechselbewegungen der deutschen Volkswirtschaft zu zeichnen, und dabei noch in einem Umfange von etwas über 100 Seiten. Dickleibige Bände wurden bereits über die Montanindustrie geschrieben; haben aber trotz ihrer Verschwendung an Druckerschwärze die Aufgabe nicht so vollkommen gelöst, wie vorliegende Arbeit. Wissenschaftliche Kreise und auch die Industrie werden durch das Studium dieser beiden Arbeiten einen wertvollen Nutzen erzielen. Für die Praxis ist es z. B. bei Ein- und Verkauf von grossem Wert an der Hand vorliegender Tabelle sich immer die Preisgrenzen zu vergegenwärtigen. Sie kann aus dem hier sich ergebenden, fast gesetzmäßigen Verlauf der Preiswellen beurteilen, wann in der Hochkonjunktur ungefähr die oberste Preisgrenze erreicht ist und wann in den Stillstandsperioden ein weiteres Zurückgehen der Preise nicht mehr zu erwarten ist. Besonders mit Rücksicht auf die bevorstehende Neuregelung des Zolltarifs und der Handelsverträge mit den meisten Ländern, dürfte es den großen industriellen Verbänden erwünscht sein, einen Rückblick auf die seitherige Preisbildung werfen zu können. Alles in Allem bietet der Verfasser der Öffentlichkeit eine Arbeit, die von jedem ökonomisch Interessierten gelesen werden müßte.

Dr. Max Metzner.

Kestner, Dr. Fritz, **Der Organisationszwang.** Eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartellen und Außenseitern. Berlin 1912. Carl Heymanns Verlag. 395 S.

Die außerordentlichen Fortschritte des Organisationsgedankens in der deutschen Industrie während der letzten Jahrzehnte, die auf dem Entstehen großer Unternehmer- und Arbeiterverbände beruhen, haben eine Menge neuer Probleme und Erscheinungen gezeitigt, welche in gewisser Hinsicht einer umfassenden wissenschaftlichen Behandlung bisher entbehrten. Zweifellos füllt die vorliegende Untersuchung da eine Lücke aus, sodaß sie zu den verhältnismäßig weniger sozialpolitischen Veröffentlichungen der letzten Jahre gehört, denen besondere Beachtung zukommt.

Kestner macht sich zur Aufgabe, die viel umstrittenen Beziehungen der industriellen Kartelle zu ihren Mitgliedern, Abnehmern und insbesondere zu ihren Außenseitern systematisch aufzuklären und namentlich jene Methoden und Bestrebungen zu erörtern, die von ihnen angewendet werden, um die Genannten zum Anschluß an das Kartell zu zwingen bezw. sie „bei der Fahne zu halten" („Organisationszwang"). Es handelt sich dabei um jene Vorgänge, die den Boykott, die Materialsperre, Kreditenziehung, Verrufserklärung gegenüber dem Unternehmer, der sich einem Kartell nicht anschließen will, ferner die durch Rabatte, Prämien, Boykott durchgesetzte vertragsmäßige Verpflichtung eines Abnehmers, nur von einem bestimmten Kartell zu kaufen

usw. betreffen. Darüber hinaus zieht der Verfasser die entsprechenden Maßnahmen der Arbeiterorganisationen gegenüber ihren Mitgliedern und unorganisierten Arbeitern (Verrufserklärung von Arbeitern, die sich einem Gewerkverein nicht anschließen. Streikbewegungen bei Arbeitgebern, die auch unorganisierte Arbeiter beschäftigen) in den Kreis seiner Darlegungen, um so „den Organisationszwang innerhalb des volkswirtschaftlichen Systems zu verstehen, das ihm Neue, Charakteristische, Spezifische zu deuten und seine Ausdehnung, Intensität und Wirkung zu messen".

Die Untersuchung gliederte sich in die Hauptabschnitte: Ursachen und Voraussetzungen der Konflikte, Ausübung und Methoden des Kartellzwangs, Bedeutung des Kartellzwangs für die Volkswirtschaft und die Rechtsordnung, endlich das Verhalten von Gesetzgebung und Rechtssprechung zum Organisationszwang. Ein Vorzug der beiden ersten, naturgemäß im allgemeinen bekannte Tatsachen enthaltenden Abschnitte ist die außerordentlich sorgfältige Durcharbeitung und Systematisierung des umfassenden Materials. Der dritte Abschnitt erörtert insbesondere die Verschiebungen in den wirtschaftlichen Beziehungen der Unternehmer infolge des Kartellzwangs, zumal die tatsächliche Abhängigkeit der Abnehmer bei formeller Selbständigkeit und das Übergewicht der Rohstoffkartelle bezw. die Unmöglichkeit gleichberechtigter Gegenorganisationen der weiterverarbeitenden Industrien, sodann die Bedeutung des Kartellzwangs für die Entwicklung der volkswirtschaftlichen Produktivität, wobei vornehmlich die Einwirkung des Kartellierungsprozesses auf die Konzentrationsbewegungen, Kapitalsausnutzung und Absatzbeschränkung und die Bedeutung hoher Rohstoffpreise für die Gesamtentwicklung beleuchtet werden. Daran schließt sich die Bedeutung des Organisationszwangs für die Rechtsordnung unter Darlegung der Tatsache an, daß sich mit der zunehmenden Kartellierung neue Machtkörper innerhalb des Staatsganzen bildeten, die sich gewisse staatliche Hoheitsrechte (Gerichtsbarkeit und Vollstreckungszwang) angeeignet haben. Es entstehe ferner, neben einer Sondermoral für die Kartellzugehörigen, überhaupt ein Zwang auf die freie Willensentschließung und als weiterer Eingriff in die Privatrechtsordnung eine Ausschaltung der freien Konkurrenz, der Gleichberechtigung der Unternehmer und damit der Voraussetzungen der Vertragsfreiheit.

Als wichtigstes Kapitel ist der vierte Abschnitt anzusehen. Indem Kestner die einschlägigen Bestimmungen der Gewerbeordnung, des Bürgerlichen Gesetzbuches und des Strafgesetzbuches heranzieht und deren geringe Anwendbarkeit auf den Kartellierungszwang erörterte, kommt er zu dem Ergebnis, daß überhaupt jede juristische Bekämpfung des Organisationszwangs in Deutschland außerordentlich erschwert ist. Er begründet das vor allem mit der Wesensungleichheit der Kartelle, woran ein zivil- oder strafrechtliches Eingreifen der schematisierend vorgehenden Staatsgewalt scheitern müsse. Denn der Organisationszwang als solcher sei überhaupt nicht zu unterdrücken, da er mit der kapitalistischen Entwicklung auf das Engste verknüpft sei. „Er ist seinem Inhalt nach allen Organisationen, die auf Marktbeherrschung gerichtet sind, schlechthin immanent. Er ist die Art und Weise, wie sich das Ertrags- und Machtstreben der in einer Organisation verbundenen Persönlichkeiten, Unternehmer oder Arbeiter, gegenüber den vorhandenen äußeren Widerständen, die sein Ertrag- oder Machtstreben zu hindern suchen, durchsetzt. Das Streben nach Ertrag und Macht ist aber gleichzeitig das eigentliche Charakteristische für diese Organisationen. . . . Eine Wirksamkeit der Organisationen ohne Organisationszwang ist in aller Regel nicht möglich. Man kann die Organisation nicht aufrecht erhalten und gleichzeitig den Organisationszwang ausschalten".

Kestner erachtet daher nur von Fall zu Fall ein Eingreifen der Staatsgewalt für geboten, um Überspannungen des Kartellgedankens zu beseitigen, sei es durch Überführung gewisser Kartelle in den Besitz des Staates, zwangsweise Wiederherstellung der freien Konkurrenz, Preisfestsetzungen und Kontrahierungszwang (nach Maßgabe der staatlichen Verkehrsmonopole), Mitwirkung in der Leitung des Kartells (Kali-

syndikat!), Beschränkung des Organisationszwangs auf das wirtschaftliche Gebiet (Verhinderung von Verrufserklärungen) usw.

Auf weitere Einzelheiten soll hier nicht eingegangen werden. Die Untersuchung wird in Kartellkreisen sicherlich weitgehende Beachtung finden — zumal der Verfasser Kaiserl. Regierungsrat im Reichsschatzamt ist —, aber auch wohl manchen Widerspruch auslösen. Man wird den sich zweifellos demnächst anschließenden Erörterungen mit Interesse entgegensehen können.

Dr. W. Klose, München.

Bibliographie.

Monatsbericht über die Kartelliteratur

vom 1. bis 30. September 1912.

A. Bücher.

Deutschsprachliche.

Franz, Robert, **Die deutschen Banken im Jahre 1911.** Berlin, Wilhelm Christians, 1912.

Großmann, Herm., **Die chemische Industrie in den Vereinigten Staaten und die deutschen Handelsbeziehungen.** Auf Grund v. amtl. Material bearbeitet. (V, 85 S.) 8⁰, Leipzig, Veit & Co., 1912. Preis 3,50 Mk.

Jahrbuch der Brauerei- und Mälzerei-Vereinigungen des In- und Auslandes 1911/12. VIII. Jahrgang (3. Heft der neuen Folge). Herausgegeben vom wirtschaftlichen Ausschuß des Vereins Versuchs- und Lehranstalt für Brauerei in Berlin. (79 S.) 33,5×26 cm. Berlin, P. Parey, 1912. Preis 3,— Mk.

Der Kampf um die Schiffahrtsabgaben. Ein **Rückblick.** Herausgegeben von den Vereinigten Arbeitsausschüssen des Rhein-, Weser- und Elbegebiets zur Abwehr der Schiffahrtabgaben.

Melnik, Jos., **Die Hamburg-Amerika-Linie.** Ein geschichtlicher Rückblick von 1847 bis auf die Gegenwart. (78 S. mit 7 Tafeln) 8⁰, 1912. Preis 0,80 Mk.

Müssig, Emil, **Preisentwicklung in der Montanindustrie seit 1870, mit besonderer Berücksichtigung besonderer Einflüsse, gegeben durch die techn. Fortschritte, sowie durch die Politik der Einzelwirtschaft und des Staates.** Zugleich Erläuterungen zur Orig.-Preistafel. (VII, 116 S.) 8⁰, Augsburg, Th. Lampert, 1912, Preis 2,50 Mk.

Schauer, Curt, **Die Preußische Bank.** Unter Benutzung amtlicher Quellen bearbeitet. (161 S.) 8⁰, Halle, Dr. F. Münter, 1912. Preis 4,50 Mk.

Wiedenfeld, Kurt, Prof., **Das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat.** Text und Atlas. Bonn, Marcus & Weber, 1912, 8⁰ und 4⁰. Preis Mk. 7,50.

Ziegler, Siegm., **Die Zuckerproduktion der Welt und ihre Statistik.** (VII, 90 S.) 8⁰. Magdeburg, A. Kathke, 1912. Preis 2,50 M.

Fremdsprachliche.

Birkbeck, Share and Debenture Trust. 1912, New York, Wyman. Preis 9½ d.

Company Managemen. By H. C. Emery. Second Edition London, Effingham Wilson. Preis 5 s.

Cross, Limited Liability Companies: Law and Practice. London: Simptein, Marshall & Co. 8⁰. (635 pp.) Preis 10 s 6 d.

B. Aufsätze und Berichte.

Deutschsprachliche.

a) Montanindustrie.

Krisis im mitteldeutschen Braunkohlensyndikat. * Berliner Tageblatt vom 16. Aug.

Neuer Zusammenschluß in der Braunkohlen-Industrie. * Post vom 11. August.

Siegeszug der Braunkohlenindustrie. * Tag vom 21. August.

Däbritz, W., Bohrgesellschaften. * Plutus Nr. 35.

Eine neue Erzgruben - Betriebsgesellschaft. * Der Erzbergbau Nr. 19.

Geschichte der Grängesberg - Gesellschaft. Ein Beitrag zur Bewertung der schwed. Eisenerzgruben. * Hamburger Fremdenblatt vom 29. August.

Jung, Steinkohlen und Braunkohlen. * Hamburger Korrespondent vom 31. August.

Erzberger, Änderung des Kaligesetzes. * Tag vom 18. August.

Kaliindustrie und Abwässerfrage. * Post vom 3. September und Hann. Kurier vom 5. September.

Kalisyndikat und Phonolith. * Hamburger Fremdenblatt vom 22. August.

Karski, Aus der Montan-Industrie. * Leipziger Volkszeitung vom 24. August.

Kohlenhandel und Schiffahrt. * Post vom 31. August.

Vom rheinisch-westfälischen Kohlen-Syndikat. * Berliner Tageblatt vom 19. August.

Denkschrift über das Vorgehen des Petroleumtrusts in Deutschland. * Deutsche Tageszeitung vom 16. August.

Der Rohöllieferungsvertrag mit der staatlichen Petroleumraffinerie. * Der österr. Volkswirt Nr. 52.

Kreutz, Steuerliche Substanzabschreibung bei Berggewerkschaften in Preußen. * Bergwirtschaftliche Mitteilungen Nr. 9.

Die Wirkungen der gesetzgeberischen Reformen im belgischen Kohlenbergbau. * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 216.

b) Eisen- und Stahlindustrie.

Bloßstellung des Stahltrusts. * Leipziger Neueste Nachrichten vom 30. August.

Eisenindustrie und Eisenhandel. * Deutscher Eisenhandel Nr. 40.

Die Frage der B-Verbände. * Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 225.

Französische Eisen- und Stahlwerke. * Berliner Tageblatt vom 3. September.

Jahresbericht der Rheinischen Stahlwerke. * Berliner Tageblatt vom 29. August.

Der Jahresbericht des Stahlwerksverbandes. * Deutscher Eisenhandel No. 40.

Organisation des Eisenkartells. * Züricher Zeitung vom 23. August.

Stahlwerksverband. * Deutsche Bergwerks-Zeitung Nr. 227.

c) Verschiedenes.

Neue Aufgaben für die Syndikate und Kartelle. * Der deutsche Leinen-Industrielle Nr. 39.

Die Bedeutung der Wohlfahrtseinrichtungen der industriellen Arbeitgeber für die deutsche Wirtschaft und die nationale Wohlfahrt. * Deutsche Industrie - Zeitung Nr. 39.

Bohrer, Josef, **Der Zuckerhandel in Österreich-Ungarn.** * Österreichische Handelsschulzeitung Heft 9.

Neue Bromsilber-Konvention. * Papier-Zeitung Nr. 80.

Die Durchführung des italienischen Versicherungsmonopols. * Der österr. Volkswirt Nr. 52.

Erklärungen Asquiths über die Brüsseler Zuckerkonvention. * Neue Freie Presse vom 9. August.

Fahrenbach, Selbsthilfebestrebungen im selbständigen Mittelstand. * Dresdener Nachrichten vom 25. August.

Furlan, V., Der Sieg des Industrialismus. * Soziale Technik Nr. 19.

Gefahr der Vertrustung in der Zigaretten-industrie. * Hannoverscher Courier vom 29. Aug. und Weser-Zeitung vom 26. Aug.

Großbritannien und die Brüsseler Zuckerkonvention. * Vossische Zeitung vom 6. September.

Amerikanische Großschiffahrtsbestrebungen. * Tag vom 5. September.

Gründung einer Vereinigung von Vertretern des schweizerischen Bankgewerbes. * Neue Züricher Zeitung vom 4. September.

9. Hauptversammlung des Internationalen Verbandes zum Studium der Verhältnisse des Mittelstandes. * Fränkischer Kurier vom 13. August.

Hoffmann, Eine Trustdiskussion in Amerika. * Österr. Volkswirt Nr. 48.

Kaudinisches Joch des Spiritusriings. * Berliner Volkszeitung vom 14. September.

Kartell-Statistik. * Deutsche Industrie-Zeitung Nr. 39.

Verband deutscher Kartoffelinteressenten. * DeutscheTageszeitung vom 5. Septemb.

Die Kontingentierung bei Gründung von Ziegelei - Verkaufsvereinigungen. * Ton-Industriezeitung Nr. 117.

Kuffler, Sanierungsaktion für Baumwollspinnereien. * Neue Freie Presse vom 10. 8.

Laufkötter, Franz, **Der Einfluß der Organisation auf die Preisbildung.** * Konsumgenossenschaftliche Rundschau Nr. 40.

Martens, Schleppmonopol und Dortmund-Ems-Kanal. * Post vom 8. August.

Mirbach, Englands Rücktritt von der Brüsseler Zuckerkonvention. * Tag vom 25. August.

Sächsischer Mühlenverband. * Der Müller Nr. 39.

Die Notwendigkeit der Blumenkonvention. * Die Textilwoche Nr. 40.

Organisation die Rauchgewerbes. * Neue Züricher Zeitung vom 28. August und ff.

Papier-Verein Berlin und Provinz Brandenburg. * Papier-Zeitung Nr. 77, 78.

England und die Brüsseler Zuckerkonferenz. * Berliner Tageblatt vom 19. August.

Porzellanfabriken und Händlerschaft. * Leipzig. Neueste Nachrichten vom 28. Aug.

Karski, Porzellankartell, Warenhäuser, Konsumenten- und Arbeiterinteressen. * Leipziger Volkszeitung vom 7. September.

Das Porzellankartell und seine Abnehmer. * Berliner Tageblatt vom 4. September.

Pinner, Blüte der chemischen Industrie in Deutschland. * Berliner Tageblatt vom 29. August.

Rupp, Unternehmertum und Arbeiterschaft in Nordamerika. * Augsburger Abendzeitung vom 18. August.

Deutschlands Unternehmertum und Streikfrage. * Neue Züricher Zeitung vom 15. 8.

Geplante Tabakvalorisation. * Weser-Zeitung vom 3. September.

Blumenhagen, Tabak-Trustgefahr in Deutschland. * Hann. Courier vom 3. September.

Amerikanischer Tabaktrust und deutsche Tabakindustrie. * Deutsche Tageszeitung vom 14. August.

Internationaler Transport - Versicherungs-Verband. * Zeitschrift für Versicherungswesen Nr. 38, 39, 40.

Singer, Money - Trust - Untersuchungen. * Tag vom 18. August.

Stapff, Unternehmertum, Gewerkschaften u. Syndikate. * Frankfurter Zeitung vom 24. August.

Sanierungsaktion in der österr. Baumwollspinnerei. * Neue Züricher Zeitung vom 22. August.

Somary, Tagung des Zentralverbandes des deutschen Bankgewerbes. * Nationalzeitung vom 31. August.

Ungarisches Spirituskartell. * Pester Lloyd vom 14. August und ff.

Schwächen der österr. Maschinen-Industrie. * Zeit vom 22. August.

Freie Vereinigung der Weserschiffahrts-Interessenten. Aus dem Bericht für 1910 und 1911. * Weser-Zeitung vom 25. Aug.

Vereinigung Schweizerischer Rheinsalinen und Saline Bex. * Neue Züricher Zeitung vom 26. August.

Der Wassergesetzentwurf und die niederrheinisch - westfälische Industrie. * Der Deutsche Leinen-Industrielle Nr. 37.

Wert der Kartelle. * Rheinisch-Westfälische Zeitung vom 29. August.

Rußland und die Brüsseler Zuckerkonferenz. * Magdeburger Zeitung vom 12. Sept.

England und die Brüsseler Zuckerkonvention. * Neue Freie Presse vom 14. Aug.

Zukunft des Rheinisch - Westfälischen Zementsyndikats. * München. Neueste Nachrichten vom 24. August.

Zimmermann, Waldemar, **Organisationszwang.** * Soziale Praxis und Archiv für Volkswohlfahrt. Nr. 1. 22. Jahrgang.

B. Fremdsprachliche.

Le monopole public des assurances sur la vie en Itadie. * L'Argus Nr. 1700.

A South American Banking Amalgamation. * Banker's Magazine Nr. 823.

Ripley, Z., Present Problems in Railway Regulation. * Political Science Quarterly Nr. 3.

Aus der Kartellrechtspraxis.

Aus der deutschen Kartellrechtspraxis.

Zum Bruch der Deutschen Petroleum-Verkaufs-G. m. b. H. mit der Standard Oil-Gruppe.

Keine der Auslassungen, die sich mit der, vor dem Landgericht Hamburg zu Ungunsten der Deutsch-Amerikanischen Petroleum-A.-G. (im Folgenden: Amerikanische A.-G.) ergangenen Entscheidung befaßt haben, sind auf den strittigen Vertrag selbst und auf die Gründe eingegangen, aus denen sich die Deutsche Petroleum-Verkaufs-G. m. b. H. abgekürzt: (Deutsche G. m. b. H.) von ihm losgesagt hat. Nach Informationen von einer Seite, die dem Prozeß aus der Nähe gefolgt ist, ist es allerdings richtig, daß die Deutsche Gmbh. bezw. ihr Rechtsanwalt, Dr. Brandt, das Gutachten einer Kapazität auf handelsrechtlichem Gebiete angezogen haben, worin der durch schon fünf Jahre durchgehaltene Vertrag für nichtig erklärt wird. Brandt hat aber zugleich die Bereitwilligkeit seiner Partei zur Innehalung des Vertrags ausgesprochen, sofern die Amerikanische A.-G. davon absehen wolle, die ihr im Abkommen zugewiesenen Verwaltungsrechte ausschließlich in ihrem Interesse (nach Meinung der Partei) statt für die Interessen der Gemeinschaft, auszunutzen. Um das zu verstehen, muß auf die Handhabung des Vertrags durch die Amerikanische A.-G. zurückgegriffen werden.

Wie man weiß, ist er zustandegekommen nach einer Zeit der allerschwersten Preiskämpfe zwischen der Amerikanischen A.-G., der weitaus eifrigsten Standard Oil-Tochter, und der Deutschen Gmbh., die in Deutschland den Verkauf für die in der Europäischen Petroleum-Union zusammengeschlossenen Produzenten Steaua Romana, Akt.-Ges., Nobel und Rothschild besorgen sollte und damals auch wirklich besorgte (englisches Geld ist, anderweitigen Angaben entgegen, in der E. P. Union und damit in der Deutschen Gmbh. nicht vertreten, vielmehr das Stammkapital der E. P. Union mit Mk. 20 Mill. im Besitze der Deutschen Bank und der Deutschen Petroleum A.-G. und mit restlichen Mk. 17 Mill. im Besitze der russischen Firmen). Jener Kampf brachte beiden Parteien überaus schwere, sicher nach Millionen zählende Verluste. Die reiche und weit verbreitete Standard Oil-Gruppe konnte sie leichter verschmer-

zen und sich anderwärts dank ihrer monopolähnlichen Stellung entschädigen; die junge Deutsche Gmbh. wurde viel schwerer davon getroffen und mußte sich schließlich unterwerfen. Das geschah in dem Vertrage von 1907. Wenn man heute dessen Hauptbedingung erfährt und sich vergegenwärtigt, daß Häuser wie Rothschild, Nobel und vor allem die Deutsche Bank, sie zuließen, erhält man einen Begriff von der Stimmung, die auf Seiten der schwächeren Partei geherrscht haben muß: der Vertrag gestand zwar der Deutschen Gmbh. ein Kontingent von 20% des von der Gemeinschaft in Deutschland zu erzielenden Absatzes zu, aber er nahm der vertragsschließenden Deutschen GmbH. fast jedes Dispositionsrecht, indem er bestimmte, daß alle Instruktionen in der Verkaufsorganisation, selbst Personalabrufungen usw. der Amerikanischen A.-G. zustehen. Das konnte für die Deutsche Gmbh. nur eine Auslieferung auf Treue und Glauben bedeuten. Wenn die im Prozesse vorgebrachten Tatsachen objektiv geschildert sind, dann hätte sich die Deutsche Gmbh. getäuscht, und die Amerikanische A.-G. hätte von den ihr überlassenen Vollmachten einen nicht rücksichtsvollen Gebrauch gemacht. Durch Jahre hat sich die Deutsche Gmbh. dieses Joch, das Zahlreiche vor ihr gespürt haben, gefallen lassen. Jetzt wurde ihr die Last unerträglich — und endlich wohl auch zu unwürdig — und sie versuchte die Abschüttelung, mit allen Mitteln, bisher aber auch mit Erfolg. Die konkreteste Bedingung war die Reservierung von 20 Prozent des Absatzes für die Deutsche Gmbh.: sie ist, nach den Ausführungen der Beklagten umgangen worden; denn die Amerikanische A.-G. ließ nur etwa zwei Drittel dieses Reservats über die Organisation der Deutschen Gmbh. laufen, zog also einen Teil der Kundschaft an sich und baute so im Stillen die Organisation der Deutschen Gmbh. ab. Die Amerikanische A.-G. ließ angeblich u. a. gute Oelqualitäten, welche die Rumänen und Russen anlieferten, in ihre Organisation übergehen, und übergab der Deutschen Gmbh. mit Vorliebe schlechte Sorten, oft ihre eigenen amerikanischen, zum Vertriebe. Es war ihr ein Dorn im Auge, wenn die Deutsch-Russen, wie sie das immerschon getan hatten, von solchen amerikanischen Raffinerien (Texas Co., Union Co., Golf Co.) die von der Standard Oil Co. unabhängig sind, zur Ergänzung ihrer in Europa selbstgewonnenen Vorräte amerikanisches Petroleum bezogen. Die Amerikanische A.-G. führte vor Jahresfrist in Schlesien den heftigen Kampf gegen die Galizier, zu Lasten der Gemeinschaft, obwohl die Deutsche Gmbh. gar kein Interesse an deren Niederringung hatte; im Verfolg sträubten die Amerikaner sich gegen die Anlieferung galizischen Oels durch die Deutsche Gmbh. Das vertraglich vorgesehene Schiedsgericht kommt nicht zum Austrag; nach Ansicht der Gmbh. ist, wenn der Vertrag selbst vom Gericht als nichtig angesehen wird, auch ein darauf gestütztes Schiedsgericht nichtig. Die Amerikanische A.-G. kaufte auch in der bekannten Weise Händerfirmen aus, an deren Auskauf die Deutsche Gmbh. kein und die Amerikanische A.-G. alles Interesse hatte, und die letztere belastete trotzdem mit den Kosten dafür die Gemeinschaft, obwohl in einzelnen Fällen die Stillegung der Händler über die Dauer der Gemeinschaft hinaus erfolgte. Und als nun die Bücherprüfung der Deutschen Treuhand-A.-G., die im Vertrag als Revisorin über die Geschäfte der Gemeinschaft eingesetzt war, der Deutschen Gmbh. die Tatsache der einseitigsten Interessenpolitik der Amerikaner aus deren Bilanz pro 1910 bestätigte, verbot die Amerikanische A.-G. der Treuhand-Gesellschaft weitere Revisionen bezw. wollte sie nur dann zulassen, wenn die Treuhand-Gesellschaft der Deutschen GmbH. den Befund nicht mitteile.

Die Bilanz für 1911 ist heute noch ungeprüft. Die Amerikanische A.-G. verlangte, als sich die Deutsche Gmbh. gegen die eine oder andere Willkür verwahrte, die Entlassung der zwei Geschäftsführer der Deutschen Gmbh. die diese Briefe unterschrieben hatten. Dieser Uebergriff und die Auffassung, die die Amerikanische A.-G. über die Rechte der Deutschen Gmbh. an dem Revisionsbefund an den Tag legte, schlugen dem Faß den Boden aus.

Das Gericht ist auf keine dieser materiellen Fragen eingegangen. Es hat sich auch

nicht mit den von der beklagten Partei vorgebrachten juristischen Deduktionen beschäftigt wonach der Gesellschaftsausschuß bezw. die Geschäftsführer einer Gmbh. rechtlich überhaupt nicht imstande seien, einen Vertrag zu schließen, der sie in den im Gesetz ihnen zugeschriebenen Befugnissen so stark beschränkt. Das Gericht hat vielmehr gefunden, daß in dem Vertrag ein Monopol zu Gunsten der Gemeinschaft geschaffen werden sollte, daß er ganz unzweifelhaft gegen die Gewerbeordnung verstoße, also nichtig sei, und daß darum die Klage der Amerikanischen A.-G. auf Vertragserfüllung abgewiesen werden müsse. Es ist kein Ruhmesblatt aus der Entwickelung der Petroleuminteressen der Deutschen Bank, das hier entrollt wird, selbst wenn man bedenkt, erstens daß die verdienstliche Aufgabe, dem deutschen Handel und Konsum das Rockefeller-Riedemannsche Joch zu erleichtern, für ein, seinen Aktionären verantwortliches Institut von vornherein eine sehr schwere, ja unmögliche war (zumal die Oesterreicher lange Zeit versagten), zweitens daß die Bank beziehungsweise ihre Gruppe sich in der Gesellschaft der bedeutendsten und ältesten Petroleummächte Rußlands befand. Aber es ist auch zuzugeben, daß eine derart einseitige Interessenwirtschaft, wie sie nach obiger Schilderung seitens der Amerikanischen A.-G. unter angeblichem Mißbrauch der ihr anvertrauten Rechte getrieben worden ist, mit dem Sinn des Vertrages nicht vereinbart werden kann. Die „Gemeinschaft“ wurde zur Farce. Ging es so weiter, dann bestand Gefahr, daß in 1916 die Organisation der Deutschen Gmbh. unterminiert und ihrer Kundschaft entfremdet, die Grundlage für eine selbständige Fortexistenz ihr also entzogen und dem deutschen Konsum sein, wenigstens zeitweiliger Verteidiger geraubt war. In der Notwehr gegen diese Verhältnisse griffen die Juristen der Gmbh. zu dem Einwand der Nichtigkeit eines fünf Jahre bestandenen Vertrags, mit dem erwähnten Hinzufügen aber, daß man zu beiderseits loyaler Anwendung desselben auch weiter die Hand reichen würde. Und gänzlich deplaciert war jedenfalls die politische Ausmünzung, den die Angelegenheit in einem Teil der amerikanischen Presse neulich erfahren sollte (vergl. die Zurückweisung im I. Morganblatt vom 24. v. M.). Es würde überhaupt seltsam berühren, wenn man in Amerika für die Standard Oil Co. just in denselben Dingen (gegen ein ordentliches Gericht!) eintreten wollte, in denen man, soweit sie in Amerika selbst sich abspielen, gegen die Standard Oil Co. unerbittlich ist: Monopolismus und Machtmißbrauch. Die amerikanische Regierung selbst verschmäht es, nach Möglichkeit, bei der Standard - Gruppe ihren Bedarf zu decken; sie bevorzugte unlängst erst wieder die Texas Oil Co. Auch Oesterreich und Rumänien haben der Rockefeller-Gruppe die Zähne gezeigt, Rumänien durch ein besonderes Gesetz, Oesterreich durch die bekannte Sperre der Kesselwagentransporte. Unter solchen Umständen hat man in Deutschland, das noch dazu reines Konsumland ist, kaum Anlaß in Streitfällen nur die Fehler der einen, schwächeren Partei zu kritisieren, die Gewaltstreiche der anderen aber zu übersehen.

Was nun geschehen wird, bleibt abzuwarten. Der Prozeß wird im Oberlandesgericht kaum vorm Herbst zur Neuverhandlung kommen. Inzwischen ergreift die Deutsche G. m. b. H. wieder die Herrschaft über ihre Organisation und kauft nicht nur wieder, wo sie will (galizischer Schluß von 20 000 t), sondern vertreibt jetzt selbständig, nunmehr wieder im Wettbewerb mit der Amerikanischen A.-G. Es ist denkbar, daß daraus auch einmal wieder ein Preisdruck hervorgeht, wenn erst die Marktkonstellation dazu Anlaß gibt, oder wenn es den Amerikanern gefällt. Einstweilen war nichts dergleichen zu beobachten. Es ist fernerhin denkbar, aber sicher nicht beim Bruche ins Auge gefaßt gewesen, daß die Deutsche Petroleum G. m. b. H. und die den Petroleumvertrieb in Deutschland durch den Olex-Erwerb nahegetretene Deutsche Erdöl A.-G. sich in einer späteren Zukunft über ein gemeinsames Marschieren zu verständigen suchen. Aber gegenwärtig ist dergleichen wohl weder projektiert, noch reif. Daß man in manchen Fachkreisen den nach monatelanger

Hochbewegung der sämtlichen Petroleumprodukte kürzlich eingetretenen Newyorker Preisrückgang für Leuchtöl mit einer Taktik erklären zu können glaubt, die mehr gegen die amerikanischen Rohöllieferanten der Standard Oil Co. gerichtet ist, als etwa auf die Deutsche G. m. b. H. und auf den vergleichsweise unbedeutenden deutschen Markt abzielt, wurde schon berichtet; tatsächlich sind die deutschen Preisnotierungen der Amerikaner bisher nicht ermäßigt worden, wie sie von der Standard Oil Co. auch erst später (anläßlich der Debatten über ein Reichsmonopol?) in die Hauße hineingezogen worden. Im allgemeinen erlangen ja die sogenannten Nebenprodukte, Heizöl, Treiböl und andere Artikel für die Rohölraffinerien die stärkere Bedeutung, und zwar eine um so größere, als dieses Gebiet äußerst ausdehnungsfähig geworden ist, während der Leuchtölkonsum überall mehr oder minder stillsteht.

Diese in der F. Z. v. 5. August veröffentlichten Ausführungen, die den Standpunkt der deutschen Interessenten darlegen, ließ die F. Z. a. 11. August nachstehende Darlegungen der Direktion der Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft (Standard Oil-Gruppe): also der Gegenpartei folgen:

„Der zwischen der D. A. P. G. und der Deutschen Petroleums - Verkaufsgesellschaft geschlossene Vertrag war das Resultat monatelanger Verhandlungen, an denen die Interessenten der D. P. V. G., insbesondere die Deutsche Bank durch ihre leitenden Direktoren Anteil genommen haben. Inzwischen sind die Leiter der D. P. V. G., die den Vertrag mit der D. A. P. G. getätigt haben, aus der Gesellschaft größtenteils ausgeschieden. Ihre Nachfolger, die keine Kenntnis von der Vorgeschichte des Vertrages zu haben scheinen, haben in letzter Zeit versucht, den Vertrag in weitergehenderem Maße zu ihren Gunsten zu interpretieren, als der klare Wortlaut es zuließ. Um die Differenzen, die dadurch entstehen mußten, aus der Welt zu schaffen, hatte die D. A. P. G. zunächst versucht, eine mündliche Besprechung mit der D. P. V. G. herbeizuführen. Die D. P. V. G. ging jedoch allen diesbezüglichen Bemühungen aus dem Wege, sodaß der D. A. P. G. nichts anderes übrig blieb, als die sämtlichen Streitpunkte einem Schiedsgericht zu unterbreiten, wie dies in dem Vertrage vorgesehen ist. Während die D. A. P. G. sich bedingungslos der Entscheidung dieses Schiedsgerichts in allen Fragen unterworfen haben würde, hat die D. P. V. G. als Antwort auf den Antrag der D. A. P. G., ein Schiedsgericht einzusetzen, es vorgezogen, den Vertrag von heute auf morgen aufzuheben. Die Gründe, auf die die D. P. V. G. ihr Vorgehen stützt, sind in erster Linie formal juristischer Natur. So behauptet sie, daß ihre damaligen Vertreter zum Abschluß des Vertrages nicht berechtigt gewesen wären. Dies erscheint der D. A. P. G. umso unbegreiflicher, als sie sich vor Unterzeichnung des Vertrages durch Vorlage notarieller Vollmachten davon überzeugt habe, daß sämtliche Gesellschafter der D. P. V. G. mit dem Abschluß des Vertrages in allen Teilen einverstanden waren und daß die damaligen Unterhändler von sämtlichen Gesellschaftern der D. P. V. G. die Zustimmung zur rechtsgültigen Unterzeichnung des Vertrages für die D. P. V. G. hatten. Ueber die Frage, wie lange die D. P. V. G. schon unter dem Bewußtsein gestanden hat, unter einem rechtsungültigen Vertrage zu arbeiten, werde die gerichtliche Erörterung über die von uns der D. A. P. G. der Deutschen Bank gegenüber eingeleiteten Streitverkündigung Aufschluß geben.

Als die D. A. P. G. im Jahre 1907 die Leitung des Verkaufsgeschäftes der D. P. V. G. in die Hand nahm, habe sie eine Organisation vorgefunden, die nach ihren Begriffen unzulänglich war und die nach ihrer Ansicht die wenig günstige Lage in der sich die Gesellschaft damals befand, zum großen Teil mit verschuldet hatte. Daher sei das erste Bestreben der D. A. P. G. gewesen, der D. P. V. G. eine Organisation zu schaffen, welche genau der ihres eigenen Geschäftes entsprach. Daß sie diese Absicht auch nach Ansicht der D. P. V. G. mit Erfolg durchgeführt hat, werde wohl am besten dadurch bestätigt, daß ein Leiter der D. P. V. G. kürzlich nach Aufhebung des Vertrages geäußert hat, die D. P. V. G. verfüge jetzt über eine bessere Organisation als sie je gehabt hätte. Vom ersten

Tage des Vertrages ab sei die D. A. P. G. bemüht gewesen, den Absatz der D. P. V. G. nicht nur in dem bisherigen Umfange zu erhalten, soweit dieses nach vernünftigen kaufmännischen Grundsätzen möglich war, sondern auch auszudehnen. Die D. A. P. G. könne mit Leichtigkeit nachweisen, daß sie der D. P. V. G. eine große Reihe neuer Kunden zugeführt hat, die sie ebenso gut für ihr eigenes Geschäft hätte gewinnen können. Wenn die D. A. P. G. die Absicht gehabt hätte, die D. P. V. G. allmählich aus dem deutschen Geschäft herauszudrängen, so hätte sie keine größeren Fehler begehen können, als die, die Gesellschaft zu reorganisieren und ihr den Kundenkreis durch langjährige Verträge sicher zu stellen. Daß der Petroleumumsatz der D. P. V. G. im Laufe der letzten Jahre erheblich zurückgegangen ist, entspreche den Tatsachen. Indes habe eine Anzahl Behörden, wie Eisenbahnen, Garnison-Verwaltungen etc. der D. P. V. G. die Lieferungen ihres Petroleumbedarfes in den letzten Jahren aus Gründen entzogen, die gänzlich außerhalb des Bereiches der Wirksamkeit der D. A. P. G. lagen. Die D. A. P, G, schätzt den Ausfall an diesen Lieferungen auf über 30 000 t per Jahr. Würde die D. P. V. G. diese Lieferungen heute haben, so würde ihr Anteil an dem gemeinsamen Geschäft größer sein, als er bei Beginn des Vertrages war.

Es sei nicht zutreffend, daß der D. P. V. G. 20% am Absatz garantiert sind. Nach Sachlage wäre es ja auch ganz unverständlich gewesen, einer Gesellschaft, die mit solchen Schwierigkeiten zu kämpfen hatte, wie die D. P. V. G. vor Abschluß des Vertrages, eine größere Ablieferung zuzugestehen, als sie damals besaß. Die hierüber bestehenden Meinungsverschiedenheiten sind ebenfalls einem Schiedsgericht unterbreitet worden, ebenso die Fragen betreffend das galizische Oel und die Händlerverträge. Im übrigen würden die Klagen der D. P. V. G. schon dadurch gegenstandslos, weil sie sich mit derselben für die Vertragsjahre 1907, 1908 und 1909 ausdrücklich einverstanden erklärt hat und seitdem von der D. A. P. G. nicht die geringste Aenderung in der Geschäftshandhabung vorgenommen worden ist. Durchaus unzutreffend sei die Behauptung, daß die D. A. P. G. die angeblich so guten Qualitäten, welche die Rumänen und Russen angeliefert haben, durch ihre Organisation in den Handel gebracht hat und daß die D. A. P. G. dafür der D. P. V. G. ihr angeblich so schlechtes amerikanisches Petroleum zum Vertriebe übergeben hat. Die D. A. P. G. wolle im Interesse der D. P. V. G. solange wie irgend möglich vermeiden, die vorliegende Streitfrage mit der Qualität des von ihr und der D. A. P. G. importierten Petroleums zu verquicken. Gänzlich irrig dargestellt seien die in dem Artikel enthaltenen Angaben über die Weigerung der D. A. P. G., die Prüfung der Abrechnungen auch fernerhin durch die Deutsche Treuhand-Gesellschaft vornehmen zu lassen, wie dieses der Vertrag vorsieht. Die D. A. P. G. hatte bereits im Jahre 1910 bei Gelegenheit einer mündlichen Besprechung die D. P. V. G. darauf aufmerksam gemacht, daß die Art und Weise, wie die Deutsche Treuhand-Gesellschaft ihre Revisionsberichte an die D. P. V. G. weitergab, nicht den Intentionen des Vertrages entspräche. Nachdem die Beschwerden von der D. P. V. G. als berechtigt anerkannt waren, hatte man der D. A. P. G. für die Zukunft Remedur versprochen. Trotzdem habe die Deutsche Treuhand-Gesellschaft wenige Monate später bei Gelegenheit ihres Revisionsberichtes für 1910 nicht nur auf die Beschwerden keine Rücksicht genommen, sondern in ihrem Bericht wieder eine große Reihe Angaben an die D. P. V. G. weitergegeben, die zum Teil zu dem Vertragsverhältnis in gar keinem Zusammenhange standen und in einer der Ansicht der D. A. P. G. nach zu weitgehendem Maße Geschäftsgeheimnisse der Gesellschaft zur Kenntnis der D. P. V. G. brachten. Aus diesem Grunde habe die D. A. P. G. der Deutschen Treuhand-Gesellschaft den Streit verkündet. Unrichtig sei endlich die Behauptung, die D. P. V. G. sei zur Fortsetzung des unveränderten Vertrages bereit gewesen; die D. A. P. G. habe jedenfalls hiervon erst durch den oben erwähnten Artikel Kenntnis erhalten."

Am 12. August nahm die Frf. Ztg. zu diesen beiden Partei-Darlegungen mit fol-

genden Ausführungen Stellung:

„Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die beiden Auslassungen als Darlegungen von Parteien aufzufassen und zu beurteilen sind, die gegenwärtig in einem heftigen Streite sich befinden. Die Bedeutung der Angelegenheit und insbesondere der Umstand, daß außerordentlich mächtige Finanzgruppen an dieser Fehde beteiligt sind, lassen es angemessen erscheinen, zu dem Konflikt und seiner möglichen Lösung einige Worte zu sagen. Zunächst wird man es bedauern müssen, daß es überhaupt zu dem von vielen unerfreulichen Nebenumständen begleiteten Streit gekommen ist. Man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, daß sich die Konsequenzen, zu denen es jetzt gekommen ist, hätten vermeiden lassen, wenn bei Abfassung des Vertrages im Jahre 1907 ein anderer Weg für die Verbindung der damaligen deutschen mit den amerikanischen Petroleuminteressen gefunden worden wäre. Die Sachlage muß freilich in der Tat für die deutschen und die ihnen verwandten Interessenten außerordentlich ungünstig gewesen sein, wenn sie sich auf einen Vertrag einließen, der ihnen die Hände derart band, wie dies offenbar der Fall gewesen ist. Die Sachlage präsentiert sich vom deutschen Standpunkt aus kurz derart, daß die deutschen Interessenten sich im gegenwärtigen Augenblick in einer Art Notwehr zu befinden glauben, da die Amerikaner nach deutscher Auffassung den in 1907 ins Leben getretenen Vertrag ausschließlich in einseitig amerikanischem Interesse angewandt und ausgenützt hätten. Die Amerikaner widersprechen nun freilich der Auffassung, daß sie sich irgendwelche Übergriffe über Text und Sinn des Vertrages hinaus hätten zu Schulden kommen lassen, sie behaupten, völlig korrekt vorgegangen zu sein. Es ist die Frage, ob gerade diese Frage der Vertragsdurchführung vor einem ordentlichen Gericht zur Entscheidung gebracht werden kann. Zunächst hat das Gericht, soweit es mit der Angelegenheit bisher befaßt worden ist, jedenfalls über diese Seite des Streites sich nicht geäußert. Aus den Behauptungen der beiden Parteien, die notgedrungen einseitig sein müssen, läßt sich ein schlüssiges Urteil nicht gewinnen. Infolgedessen wäre es besonders wichtig, gerade über diese Frage der Vertragsanwendung, die uns die entscheidende zu sein scheint, völlige Klarheit durch eine unabhängige, autoritative Instanz zu erhalten. Solange nicht festgesellt ist, ob der Vertrag loyal gehandhabt werde oder nicht, solange muß das Urteil über den Konflikt zurückgehalten werden. Im Uebrigen geht aus dem ganzen Streit gleichviel wie die Art seiner Entstehung sein möge, jedenfalls soviel hervor, daß das weitere Zusammenarbeiten der beiden jetzt sich befehdenden Gruppen für die Folge unzweckmäßig ist und zwar in beiderseitigem Interesse. Der Vertrag von 1907, sei er nun einseitig gebrochen oder mit Fug und Recht angefochten, kann kaum mehr in der alten Form hergestellt werden. Unter diesen Umständen erscheint es als das einzig Richtige, daß die beiden Parteien gangbare Wege zur Herbeiführung einer friedlich-schiedlichen Auseinandersetzung suchen. Gelingt es den beiden Gruppen, in dieser Weise einig zu werden, so wird sich wohl auch vielleicht die Gefahr eines erneuten, verlustbringenden Kampfes um den deutschen Markt bannen lassen. Die Oeffentlichkeit wird jedenfalls das Bestreben der deutschen Gruppe unterstützen können, den deutschen Markt auf loyalem Wege nach Möglichkeit von dem Machtbereich der Standard Oil Co. unabhängig zu gestalten und mit Produkten zu versehen, die entweder deutschen Ursprungs sind, oder deren Produktion unter maßgebender deutscher Kontrolle steht.

Kartelle in Deutschland.

Steinkohlenindustrie.

Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat.

Zur Erneuerung des Kohlensyndikats.

Nachdem mit den fiskalischen Ruhrzechen und den hauptsächlichsten anderen außerhalb des Syndikats stehenden neuen Zechen das bekannte Abkommen mit dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat getroffen worden war, bewegten sich die Syndikatserneuerungs - Verhandlungen in erster Linie nach der Richtung hin, einen Ausgleich der scharfen Interessengegensätze zwischen den reinen Kohlenzechen und den Hüttenzechen herbeizuführen. (Vergl. K.-R. S. 827.) Die hierauf verwandten Bemühungen haben, wie die K. Z. hört, bis jetzt einen solchen Erfolg gehabt, daß man die Hüttenzechenfrage, soweit es sich um die grundsätzliche Seite der Interessengegensätze handelt, heute schon als fast völlig gelöst bezeichnen kann. Unter der großen Mehrheit beider Gruppen, sowohl der reinen Zechen als der Hüttenzechen, bestand nämlich heute Übereinstimmung darüber, daß den Hüttenzechen die Deckung des Hüttenverbrauchs in der bisherigen Weise gestattet werden soll. Insbesondere hat auch die Mehrheit der reinen Zechen die früher aufgestellte Forderung fallen lassen, den Hüttenzechen sollten bei der Deckung des Hüttenverbrauchs gewisse Beschränkungen nach der Richtung hin auferlegt werden, daß nur ein bestimmter Teil des Selbstverbrauchskontingents für Koks in Anspruch genommen werden kann. Die Hüttenzechen sollen also auch späterhin ihr Selbstverbrauchskontingent nach Belieben in Kohlen, Koks oder Briketts in Anspruch nehmen können.

Von den Hüttenzechen war hierfür geltend gemacht worden, daß es für sie technisch und wirtschaftlich unmöglich sei, Zugeständnisse zu machen. Andererseits sind die Hüttenzechen grundsätzlich bereit, im Sinne des neuen Kirdorfschen Vertragsentwurfs sich in stärkerem Maße als bisher an der Aufbringung der Syndikatslasten zu beteiligen. Sie haben sich in ihrer überwiegenden Mehrheit damit einverstanden erklärt, daß die Syndikatskosten im neuen Syndikat in der Weise aufgebracht werden, daß zunächst vom Fakturenwert der von den Zechen an das Syndikat zum Weiterverkauf gelieferten Brennstoffe eine prozentuale Abgabe erhoben wird, im übrigen aber die Syndikatskosten durch eine bestimmte Umlage auf jede geförderte Tonne Kohle von allen Syndikatsmitgliedern gleichmäßig bestritten werden. Meinungsverschiedenheiten in der Hüttenzechenfrage bestehen eigentlich nur noch hinsichtlich der Bemessung der vorerwähnten prozentualen Abgabe, die naturgemäß in erster Linie die reinen Zechen treffen wird. Diese wollen den Prozentsatz auf 2 Prozent festgesetzt wissen. die Hüttenzechen dagegen auf 4%. Es ist aber wohl ausgeschlossen, daß an dieser reinen Geldfrage etwa die endgültige Entscheidung scheitern sollte, nachdem erst bezüglich der viel schwerer wiegenden grundsätzlichen Interessengegensätze eine Verständigung erreicht worden ist. Da die übrigen der Syndikatserneuerung entgegenstehenden Fragen verhältnismäßig leichter zu überwinden sein werden, kann man schon heute den Fortbestand des Kohlensyndikats über den 31. Dezember 1915 hinaus als ziemlich gesichert ansehen.

Ergänzend berichtet die Fr. Z. vom 25. September folgendes:

Man scheint sich jetzt in der kritischen Frage, der sogenannten Hüttenzechen, auf einem mittleren Weg, wenigstens prinzipiell geeinigt zu haben, wobei die sogen. reinen Zechen bisher allerdings erst in ihrer Mehrheit sich mit der Deckung des Selbstverbrauches bei den Hüttenzechen in der bisherigen Weise einverstanden erklären wollen. In der Tat ist die betriebstechnische wie finanzielle Organisation der großen Montankonzerne zum Teil aufgebaut auf dem System der Deckung des Hüttenverbrauches, wie es sich bisher in dem sogen. Vorrecht der Hüttenzechen entwickelt hatte, und es müßten schwerwiegende Verschiebungen vorausgehen, ehe in einem künftigen Kohlensyndikat diese Hüt-

tenzechenvorrechte zum Wegfall gelangen könnten. Die reinen Zechen waren durch das erwähnte Vorrecht außerordentlich schwer belastet, auch deswegen, weil von ihnen infolgedessen eine unverhältnismäßig hohe Last an den Syndikatsaufwendungen zu tragen war. In der Richtung der Abstellung dieses Mißstandes bewegen sich nun die Ausgleichsvorschläge insofern, als die Hüttenzechen bereit sind, sich stärker als bisher zur Aufbringung der Syndikatslasten heranziehen zu lassen. Das würde also eine entsprechende Entlastung der reinen Zechen bedeuten. Wie in der Folge technisch der Weg einer umfangreicheren Heranziehung der Hüttenzechen zu der Kostendeckung gedacht ist, wurde bereits berichtet. Differenzen bestehen noch über das Ausmaß der zu erhebenden Abgaben. Man will aber die in der Hüttenzechenfrage noch schwebenden Streitpunkte in den beteiligten Kreisen nicht als unüberwindlich ansehen. Infolgedessen scheint man mit größerer Wahrscheinlichkeit als bisher damit rechnen zu können, daß die vorbereitenden Verhandlungen wegen Erneuerung des Kohlensyndikats, das im Jahre 1915 abläuft, zu einem erfolgreichen Abschluß geführt werden können. Im allgemeinen hatte man freilich bisher schon mit einer solchen Entwicklung gerechnet, besonders nachdem der Stahlwerksverband erneuert worden war und es dem Kohlensyndikat gelungen ist, mit den fiskalischen Zechen in Rheinland-Westfalen zu einem Abschluß zu kommen, der freilich zunächst nur für 1912 Gültigkeit hat, indessen bis 1915 erstreckt werden soll, wenn auch im Saargebiet eine Verständigung herbeigeführt werden kann. Darüber hinaus hat das Kohlensyndikat bekanntlich auch den Erfolg erzielt, daß es eine Reihe der bisherigen Outsiderzechen zu einem Anschluß hat bewegen können. In großen Umrissen schein-, wenn auch noch eine große Zahl wichtiger Fragen der Lösung harrt, danach die Wahrscheinlichkeit gesteigert, daß spätestens im Jahre 1915, vielleicht aber auch schon früher, ein neues umfassendes Kohlensyndikat die bis zum laufenden Jahre ziemlich lückenhafte Organisation ersetzen wird. Von der Entscheidung in der Hüttenzechenfrage ist zum Teil bisher abhängig gemacht worden, ob man zu einer vorzeitigen definitiven Erneuerung des Syndikats schreiten könne. Die Erneuerung des Stahlwerksverbandes hat ebenso wie das Fortschreiten der Syndikatsidee am Röhrenmarkt schon erkennen lassen, daß in der gegenwärtigen Zeit der Hochkonjunktur in der deutschen Montanindustrie der Wunsch recht lebhaft ist, für eine vielleicht weniger günstige Zukunft durch gefestigten Zusammenschluß der Werke in den Verbänden Sorge zu tragen. Diese Erscheinung hängt wohl damit zusammen, daß über die Fortdauer der Konjunktur gerade in der Montanindustrie Unsicherheit besteht, und daß die Werke mit der Möglichkeit rechnen werden müssen, früher oder später weniger günstigen Absatz- und Preisverhältnissen sich gegenüberzusehen. Unter diesen Umständen bedeutet die beschleunigte Fortentwicklung der Syndikatsverhältnisse eine Art Rüstung für die Zeiten niedergehender Konjunktur, für die vorzusorgen die starke Erweiterung der produktiven Anlagen auf allen Gebieten besonders Anlaß gibt.

Keine Freigabe der Förderung durch das Kohlensyndikat.

In der Zechenbesitzerversammlung am 18. September wurde u. a. festgesetzt, daß die Beteiligungsanteile in Kohlen für den Monat Oktober von bisher 97½% auf 100% von der Zechenbesitzerversammlung erhöht werden. Die D. Bgw. Z. hatte sofort ergänzend bemerkt, daß damit keineswegs die Freigabe der Förderung beschlossen worden sei. Nachdem nun an verschiedenen Stellen dieser Auffassung dennoch Raum gegeben worden ist — u. a. verbreitete Wolffs Telegraphenbureau diese Ansicht in dem Bericht über den Verlauf der Berliner Börse — so erachten wir, schreibt die D. Bgw. Z. vom 20. September, es als unumgänglich nötig, nochmals auf den Unterschied hinzuweisen. In § 2 des Vertrags zwischen dem Syndikat und den Syndikatszechen wird unter Ziffer 1 bestimmt, daß als Grundlage für die Beteiligung der einzelnen Mitglieder am Gesamtabsatz die zugebilligte Beteiligungsziffer gilt. Diese Ziffer schließt jedoch bei verschiedenen Werken durchaus nicht deren jetzige Leistungsfähigkeit ein, bei anderen wieder bleibt die tatsächliche

Förderfähigkeit auch heute noch hinter der zuerkannten Tonnenzahl zurück.

Entsprechend der Marktlage wird nun zur Deckung des Kohlenbedarfs von der Zechenbesitzerversammlung die jeweilige Bedarfmenge zur Förderung freigegeben. Sie wird also in Zeiten guter Nachfrage eine höhere Ziffer erreichen als bei niedergehender oder tiefstehender Konjunktur. Durch den letzten Beschluß hat der Beteiligungsanteil 100% erreicht, womit selbstverständlich auch die oben näher gekennzeichnete, jedem Einzelmitglied zugebilligte Beteiligungsziffer gefördert werden kann bezw. zur Berechnung zu Grunde zu legen ist. Den erforderlichen Bedarf für den Oktober schätzt der Vorstand des Syndikats und die Zechenbesitzer-Versammlung demnach auf die Höhe der uneingeschränkten Beteiligungsziffer. Wird aber von diesen Stellen eine unbegrenzte Aufnahmefähigkeit des Marktes als gegeben betrachtet, so daß zur Deckung der Anforderungen die Gesamtbeteiligungsziffern nicht mehr ausreichen, so wäre der Augenblick für die völlige Freigabe der Förderung gekommen.

In diesem Falle könnten sich die einzelnen Mitglieder soviel über die Beteiligungsziffer hinaus fördern, als sie wollten. Nun steht dem entgegen, wie in § 2 unter Ziffer 2 betont wird, daß der über die uneingeschränkte Beteiligungsziffer hinaus gehende ungefähre Mehrbedarf vom Vorstand zu ermitteln sei, der den einzelnen Zechen ratierlich angeboten werden muß. Vorauszugehen hätte allerdings die Bekanntgabe durch eingeschriebenen Brief; und das ist in dem vorliegenden Falle nicht erfolgt. Es ist weiterhin festgelegt, daß derart zugewiesene Mehrmengen eventuell als Mehrbeteiligung beansprucht werden können, sofern die Mengen während sechs aufeinander folgenden Monaten in jedem Monat wirklich geleistet worden sind. Man erkennt aus dieser Bestimmung das Bestreben des Syndikats, die Beteiligungsziffer der einen oder anderen Zeche nicht ohne weiters wachsen zu lassen.

Braunkohlenindustrie.

Zur Krisis im Mitteldeutschen Braunkohlensyndikat.

(Vergl. K.-R. S. 641, 744, 830 ff.)

Die Verhandlungen wegen Erneuerung des Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats haben noch zu keiner Einigung geführt. Die Hoffnung schwindet immer mehr, daß ein allgemeiner Zusammenschluß der Braunkohlenwerke zustande kommt. Von den jetzigen Syndikatsmitgliedern sollen 90% für die Auflösung stimmen, darunter der Riebeck-Konzern. Es soll sogar die Tätigkeit des Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats bis zum 1. April 1913 beendet werden. Im Falle der Auflösung des Syndikats sollen sich die sächsisch - thüringischen Braunkohlenwerke zu einem Verkaufsverein in der bisherigen Form zusammenschließen. Jedenfalls werden sich die Bitterfelder Braunkohlenwerke voraussichtlich wieder gesondert zusammenschließen.

Nach neuesten Meldungen steht es keineswegs fest, daß die Verbände, aus denen das Mitteldeutsche Braunkohlensyndikat entstanden ist, bei dem Auseinanderfallen des Syndikats wieder aufleben werden, im Gegenteil haben die innerhalb des Syndikats der Form nach noch bestehenden s ä c h s i s c h e n und t h ü r i n g i s c h e n Verkaufsvereinigungen beschlossen, bei der Auflösung des Syndikats sich ebenfalls aufzulösen. Unrichtig sei fernerhin die Angabe, daß sämtliche Vereinigungen Preiskonventionen bilden würden, vielmehr sei der Gedanke einer Preisvereinigung von der großen Mehrzahl der Syndikatswerke zurückgewiesen worden.

Über die tatsächliche Lage berichtet die K. Z. vom 26. September:

Durch einen Teil der Presse ging in den letzten Tagen unter der Spitzmarke: Zur Syndizierung im mitteldeutschen Braunkohlenrevier die Nachricht, daß die Wiederherstellung des Zustandes vor dem 1. April 1910 als ausgemacht gelte. Sämtliche Vereinigungen, der sächsische, der thüringische und der Bitterfelder Verkaufsverein und das Helmstedter Brikett- und das Magdeburger

Braunkohlen-Syndikat, würden eine Preiskonvention bilden. Wie uns von der Verwaltung des Mitteldeutschen Braunkohlen-Syndikats mitgeteilt wird, stammt diese Nachricht, die auch uns zuging, aber nicht veröffentlicht wurde, aus derselben Quelle, die andauernd an eine Anzahl Zeitungen Mitteilungen aus der Braunkohlen-Industrie schickt, die zum Teil jeder tatsächlichen Grundlage entbehren. Auch die obige Einsendung gehört hierzu. Es steht keineswegs fest, daß die Verbände, aus denen das Mitteldeutsche Braunkohlen-Syndikat entstanden ist, beim Auseinanderfallen des Syndikats wieder aufleben werden. Im Gegenteil haben einige dieser Verbände, wie der sächsische und der thüringische Verkaufsverein, die bisher innerhalb des Syndikats immer noch der Form nach, wenn auch ohne Tätigkeit nach außen hin, weiter bestanden, ausdrücklich beschlossen, sich bei Beendigung des Syndikats in aller Form aufzulösen. Unrichtig ist ferner die Angabe, daß die sämtlichen Vereinigungen eine Preiskonvention bilden würden. Tatsache ist vielmehr, daß von der großen Mehrzahl der Werke, die jetzt das Syndikat bilden, der Gedanke einer Preisvereinigung weit zurückgewiesen wird.

Weitere Konzentration im Braunkohlenbergbau.

Aus Berlin wird der F. Z. vom 9. September geschrieben:

„Auch in der Braunkohlen-, oder richtiger in der Brikettindustrie kehrt die Erfahrung wieder, daß die Syndikate die Konzentration beschleunigen, sowohl wenn sie entstehen, wie noch mehr, wenn sie erneuert werden oder gefährdet erscheinen. Abgesehen von dem Heranwachsen der sechs großen Konzerne im Rheinland und der Niederlausitz und auch von den ersten großen Kristallisationen im Halleschen Revier, waren in der allerneuesten Zeit allein im Gebiete des inzwischen gekündigten Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats folgende Verschmelzungen zu verzeichnen: Werk Kraft mit Glückaufschacht A.-G., Zechau-Kriebitzscher A.-G. mit Union und Ernst, Riebeck A.-G. mit Zeitzer Paraffin A.-G., Leonhard A.-G. mit Bismarckgrube, Werschen-Weißenfels mit Elise II. Soeben treten weitere zwei Projekte auf, die sich aber vor manchen anderen Erweiterungen dadurch unterscheiden, daß sie keine ausgesprochene Vermehrungen der Brikettfabrikationsstätten bedeuten, sondern mehr eine Zusammenfassung bestehender Fabriken zwecks Verstärkung der Position im Syndikat und Erzielung einer höheren Betriebsökonomie. So unterbreitet die der Mitteldeutschen Creditbank nahestehende Braunkohlenwerke Leonhard A.-G. in Wuitz, den meist im Meuselwitzer Bezirk selbst ansässigen Aktionären der alten Gesellschaft Vereinsglück die telegraphisch ausführlich wiedergegebene Offerte, wonach sie in Aktien und Bar je Mk. 3470 für die 340 Stammaktien von Mk. 300 und Mk. 3570 für die 960 Vorzugsaktien von Mk. 300 gewähren will, wobei die hinzugebenden Leonhard-Aktien exkl. Kupon für 1911/12 mit 152% angenommen sind.

Händlervereinigungen.

Sächsisch - Thüringische Gaskoks - Vertriebsgesellschaft Erfurt.

Wie der F. Z. vom 14. September mitgeteilt wird, hat die „Wirtschaftliche Vereinigung deutscher Gaswerke A.-G. Köln“ die bedeutendsten Kohlengroßhändler in der Provinz Sachsen und den sächsisch - thüringischen Staaten zu einer Sächsisch - Thüringischen Gaskoks - Vertriebsgesellschaft mit dem Sitz in Erfurt zusammengeschlossen, an welche die betreffenden Kohlenhändler ihr gesamtes Gaskoks - Großgeschäft abgetreten haben.

Neben der bereits bestehenden Gaskoks-Vertriebsgesellschaft in Berlin und der obigen sollen ähnliche Händlerorganisationen für Süddeutschland bezw. Bayern geschaffen werden.

Aus den Geschäftsberichten grosser Konzerne.

Phönix, A.-G. für Bergbau und Hüttenbetrieb in Hörde i. W.

Der nunmehr vorliegende Geschäftsbericht für 1911/12 geht nach einer allgemeinen Übersicht über das vergangene Geschäftsjahr, das er „ein Jahr voller Kämpfe und

steter Unruhe und doch ein Jahr günstiger Geschäftsentwicklung" nennt, auf das Zustandekommen des Roheisen-Verbandes ein, der wohl den Anstoß zu der auf dem Eisenmarkt entstandenen Preisbesserung gegeben habe und des zurzeit die gesamte deutsche und luxemburgische Roheisenerzeugung umfasse. Hierdurch sei es möglich geworden, die Verkaufspreise für Roheisen immer mehr der an sich günstigen Marktlage anzupassen, so daß die Hochofenwerke endlich nach der langen Kampfzeit wieder einen Gewinn bei der Roheisenerzeugung feststellen können. Der Absatz des neuen Verbandes habe sich über Erwarten günstig gestaltet. Die Aussichten für den Roheisenmarkt scheinen im Inland und im Ausland, insbesondere in England, auch weiter günstig zu sein. Des weitern beschäftigt sich der Bericht mit dem „wichtigsten Ereignis für die Eisenindustrie", der Erneuerung des Stahlwerks-Verbandes. Über die Wiederaufnahme der Produkte B, die bisher schon von den Mitgliedern selbst verkauft worden seien, für die aber eine Beteiligung festgesetzt war, die nur bei hoher Strafe überschritten werden durfte, habe eine Verständigung nicht erreicht werden können. Von vielen Mitgliedern sei es in den letzten Jahren als ein fast unerträgliches Hemmnis empfunden worden, daß bei guter Absatzmöglichkeit die festgelegte Beteiligung eine stärkere Erzeugung nur bei einer Strafe von 20 Mk. für die Tonne zuließ, während die außenstehenden Werke, besonders die großen Martinwerke, diese günstige Lage in vollem Umfang ausnutzen konnten. Eine Erhöhung der Beteiligungsziffern konnte aber häufig wegen der verschiedenen Verhältnisse auf den beteiligten Werken nicht mit der erforderlichen Mehrheit durchgesetzt werden. Das Festhalten an den bestehenden Beteiligungen habe ja den Vorzug gehabt, daß kein Preisdruck durch übermäßiges Angebot zu erwarten war. Dieser Vorteil kam aber den außenstehenden Werken zugute, während diese Werke gleichzeitig in der Lage waren, ihre Erzeugung bis zur vollen Leistungsfähigkeit zu steigern. Aus diesem Grunde habe man die Kontingentierung der B-Produkte fallen lassen, in dem richtigen Gedanken, daß dagegen Verbände in Stabeisen, Blechen, Röhren usw. anzustreben seien, denen alle Werke angehören, die solche Erzeugnisse herstellen. Solange der gegenwärtige große Absatz anhalte, werde kein Werk von diesen Änderungen der Verbandssatzungen, die mit dem 1. Juli d. J. in Kraft getreten sind, sonderlich berührt; später werde wohl die Not dazu zwingen, Verbandsverhandlungen aufzunehmen. Der Walzdraht-Verband bestehe nur noch bis Ende dieses Jahres. Die bisherigen Verhandlungen für seine Verlängerung bieten wenig Aussicht auf Erfolg. Zu einer Zusammenführung der Werke, die verfeinerten Draht herstellen, seien Schritte bisher nicht unternommen worden. Die starke Beschäftigung der Eisenindustrie sei auch dem Absatz an Kohlen, Koks und Briketts zugute gekommen. Wegen des Wettbewerbs mit den außenstehenden Zechen und mit den Kohlen aus fremden Revieren mußten die Syndikatspreise niedrig gehalten werden; dabei habe die Umlage eine bisher nie gekannte Höhe erreicht. Die Verhandlungen zur vorzeitigen Verlängerung des Syndikats haben zwar bisher zu keinem Ergebnis geführt, aber doch zur Klärung der zuerst sehr weit auseinandergehenden Ansichten auf seiten der reinen Zechen und der Hüttenzechen in erheblichem Maße beigetragen. Zunächst sei es gelungen, mit den außenstehenden Zechen ein Abkommen über den Verkauf ihrer Kohlen und ihres Koks durch das Syndikat zu treffen, und zwar bis zum Ablauf des jetzigen Syndikats, d. h. bis Ende 1915. Die staatlichen Gruben haben sich allerdings den Rücktritt bis zum Herbst d. J. vorbehalten, wenn bis dahin eine Verständigung der Kohlengruben im Saarrevier unter sich und mit dem Syndikat nicht zustande komme. Diese Verständigung habe es ermöglicht, die bisherigen Kampfpreise aufzugeben und die Richtpreise vom 1. April d. J. ab etwas in die Höhe zu setzen bei gleichzeitiger Herabsetzung der Umlage. Nach diesem Zusammenschluß seien die zeitweilig unterbrochenen Verhandlungen zur Verlängerung des Syndikats wieder aufgenommen worden, nehmen aber einen langsamen Fortgang, weil es schwer sei, einen Weg zu finden, der den verschiedenen Ver-

hältnissen bei den reinen Zechen und den Hüttenzechen und bei den einzelnen Zechen dieser großen Gruppen Rechnung trägt, ganz abgesehen von den etwaigen Ansprüchen der bisher abseits stehenden Zechen, über die noch gar nicht verhandelt sei. Bei gutem Willen auf allen Seiten werde es doch möglich sein, dieser Schwierigkeiten in nicht zu langer Frist Herr zu werden und das früher so viel befeindete, jetzt aber auch von früheren Gegnern als eine maßvoll arbeitende, nützliche und geradezu notwendige Einrichtung anerkannte Kohlen-Syndikat fortzuführen.

Eisenindustrie.

Stahlwerksverband A.-G., Düsseldorf.

Geschäftsbericht für 1911/12.

Der Geschäftsbericht für das am 31. März 1912 abgelaufene achte Geschäftsjahr führt laut K. Z. aus, daß in diesem Jahr der bereits seit zwei Jahren beobachtete Aufstieg der Konjunktur in der Eisenindustrie in zwar langsamer, aber stetiger Entwicklung zum Ausdruck gekommen sei. In der ersten Hälfte des Geschäftsjahres haben eine Reihe ungünstiger Einflüsse auf die Geschäftslage gedrückt, so die Befürchtung, daß der Verbrauch die sich beständig vergrößernde Erzeugung nicht werde aufnehmen können. Trotz des wachsenden Gesamtabsatzes habe eine durchgreifende Besserung der Preise im gleichen Verhältnis Platz greifen können. Die Auflösung der Stabeisenvereinigung und der Vereinigung der Drahtverfeinerung habe die Unmöglichkeit gezeigt, mit losen Konventionen den Markt auf die Dauer zu unterstützen. Auf dem Weltmarkte haben besonders die Arbeiterausstände in Großbritannien und in Schweden, das Vorgehen der Regierung der Vereinigten Staaten gegen die großen Korporationen und Eisenbahngesellschaften und der italienisch-türkische Krieg die wirtschaftliche Entwicklung gehemmt. Auch die Lage des Geldmarktes sei einer lebhaftern Entwicklung keineswegs günstig gewesen. Trotz alledem haben sich die Versandziffern des Verbandes in aufsteigender Richtung bewegt; auch in der weiterverarbeitenden Eisenindustrie begannen die Preise anzuziehen. Zur Festigung des Marktes habe die Neugründung des Roheisenverbandes weiter geholfen. Diese Aufwärtsbewegung habe bis zum Ende des Berichtsjahres angedauert, allerdings haben dann die Schwierigkeiten bei der Erneuerung des Stahlwerksverbandes die Abnehmer von Formeisen zur Zurückhaltung veranlaßt. Der Gesamtversand an Produkten A übertraf den von 1910/11 um rund 660 000 t (im Vorj. um 320 000 t). Das geldliche Ergebnis des Geschäftsjahres stellte sich wieder etwas besser als im Vorjahre, obwohl die Inlandpreise während der ganzen Berichtszeit keine Änderung erfahren.

Der Gesamtversand an Produkten A betrug 5 998 262 t (5 337 683 t) Rohstahlgewicht. An Halbzeug wurden 261 239 t, an Oberbaubedarf 150 227 t und an Formeisen 249 113 t mehr versandt.

Über die Entwicklung des Inlandabsatzes an Halbzeug in den letzten fünf Jahren gibt die nachstehende Aufstellung Aufschluß (Rohstahlgewicht):

Vom 1. April 1907 bis 31. März 1908	1 187 585 t
Vom 1. April 1908 bis 31. März 1909	903 597 t
Vom 1. April 1909 bis 31. März 1910	1 038 176 t
Vom 1. April 1910 bis 31. März 1911	982 274 t
Vom 1. April 1911 bis 31. März 1912	1 096 829 t

Das Inlandgeschäft in Halbzeug war zu Anfang des Jahres befriedigend, wurde dann durch die Auflösung der Konvention für Drahtverfeinerung ungünstig beeinflußt, hob sich jedoch in den folgenden Monaten, so daß die Absatzziffer die der letzten drei Jahre übersteigt. Der Auslandabsatz konnte sich gut entwickeln und war erheblich höher als im Vorjahre. Der Gesamtversand betrug 1 818 501 t (1 557 262 t) Rohtstahlgewicht, übertraf also den vorjährigen um 261 239 t. Es entfallen davon auf das Inland 60,31% (63,08%), auf das Ausland 39,69% (36,92%). Er überstieg die Beteiligungsziffer von 1 419 893 t um 28,07%.

Der Versand an Eisenbahn - Oberbaubedarf betrug 2 161 119 t (2 010 892 t) Rohstahlgewicht. Nach dem Inland wurden davon 62,81%, nach dem Ausland 37,19% gegenüber 55,92% bezw. 44,08% im Vorjahr versandt. Hinter der Beteiligungsziffer von 2 429 122 t bleibt der Versand um 11,03% zurück. Der Bedarf der preußisch - hessischen Eisenbahnverwaltung für 1912 an schwerem Eisenbahn-Oberbaubedarf übertraf den vorjährigen um 75 000 t. Der Bericht bemerkt dazu, daß, so erfreulich dies an sich sei, der Verband doch feststellen müsse, daß sich hier leider Vorgänge wiederholen, wie man sie schon in frühern Jahren beobachtet habe. Die Eisenbahnverwaltung gebe jetzt, in der Zeit der größten Anspannung der Eisenindustrie, Bedarfsmengen heraus, die weit höher sind als in den vorhergehenden Jahren, wo der Verband auch aus dem Ausland die für eine lohnende Beschäftigung der Werke notwendigen Aufträge nicht erhalten konnte. Die damaligen Bitten um Erhöhung der Aufträge hätten keine Berücksichtigung gefunden. Die jetzigen Mehranforderungen zwingen den Verband, Auslandsaufträge zu guten Preisen abzulehnen, weil sonst die gewünschte rasche Lieferung nicht möglich wäre. Dadurch entstehen Verluste, die im letzten Grunde nicht nur die deutsche Volkswirtschaft belasten, sondern mit ihren Ausfällen an Frachten auch zum Teil auf die Eisenbahnverwaltung selbst zurückfallen. Dasselbe sei bei den andern deutschen Eisenbahnverwaltungen mit Ausnahme der sächsischen Staatsbahnen und der Reichseisenbahnen der Fall. Der Auslandsmarkt in schwerem Oberbaubedarf war sehr aufnahmefähig. In Rillen- und in Grubenschienen war die Lage recht günstig, im Auslandsgeschäft von Grubenschienen sei bis Ende 1911 der belgische Wettbewerb störend aufgetreten.

In Formeisen wurden 2 018 642 t (Rohstahlgewicht), d. i. 249 113 t mehr als im Vorjahr (1 769 529 t) versandt. Auf das Inland entfallen 74,39%, auf das Ausland 25,61 Proz. gegen 74,36% bezw. 25,64% im Jahre 1910/11. Hinter der Beteiligungsziffer von 2 421 483 t blieb der Versand um 16,61% zurück.

Die Frage der B-Verbände.

Die letzte Sitzung der Röhrenkonvention war interessant auch inbezug auf die ganze Stimmung, die unter den Werken in der so wichtigen Frage der B-Verbände herrscht. Man ist, wie die D. Bgw. Z. vom 25. September berichtet, durchdrungen von der Überzeugung, daß ein Zusammenschluß auch in B geschaffen werden müsse. Die Werke wollen sich mit dem Handel gut stellen. Sie wollen, daß auch der Handel, in dem doch beträchtliche Kapitalien angelegt sind, verdiene, daß er ein gesichertes Geschäft habe. Diese Stimmung, die in der Röhrensitzung sehr deutlich zum Ausdruck kam, begegnet uns auch sonst bei einem großen Teile der Werke. Die Phönixverwaltung hat bereits in ihrem letzten Geschäftsberichte die Lage klar gezeichnet; bei der Verlängerung des Stahlwerkverbandes habe man die Kontingentierung der B-Produkte nur fallen lassen, in dem richtigen Gedanken, daß in Stabeisen, Blechen, Röhren usw. Verbände anzustreben seien, denen alle Werke angehören. Sehr richtig hat die Phönixverwaltung auch die Stimmung charakterisiert, wenn sie weiter sagt, später werde wohl die Not dazu zwingen, B-Verbandverhandlungen aufzunehmen. Man ist durch die schöne Konjunktur nämlich stolz auf der einen Seite geworden. Einige sagen, wir brauchen jetzt keine Verbände; das Geschäft geht auch so. Andere sagen, wir wollen noch keine Verbandverhandlungen, denn alle Verbandverhandlungen bringen wechselnde Aussichten auf Erfolg und jede ungünstige Nachricht störe die Konjunktur. Das ist richtig. Aber in dem Vertrauen auf die Konjunktur liegt ohne Zweifel eine gute Dosis Vertrauensseligkeit und auch Kurzsichtigkeit. Darüber sind wir uns klar, daß jede Erschütterung der Konjunktur die Konvention z. B. in Röhren sofort wird auffliegen lassen. Man hat das ja bei der letzten Stabeisen-Konvention erlebt, wo die Werke ungezählte Millionen in nutzlosen Preisunterbietungen verloren haben. In Zukunft würden die Zusammenbrüche viel schwerer werden, denn die Produktionsfähigkeit ist in den letzten Jahren ganz gewaltig gestiegen; man erinnert sich noch des Schreckens, der im Juni ausbrach, als

die Meldung von angeblichen Preisunterbietungen in Stabeisen auftauchten. Die mit einer neuen Krisis hereinbrechende Not wird sicherlich zu Verbandverhandlungen führen. Aber dann wäre es zu spät, so sagen sich schon jetzt urteilfähige Kreise der Eisenindustrie mit Recht. Denn inzwischen hätte man furchtbare Verluste erlitten. Diese Verluste kann man sich ersparen, wenn man die Frage der B-Verbände, von deren Notwendigkeit im Inneren jeder überzeugt ist, beizeiten in die Hand nimmt. Unsere Mitteilung, daß in maßgebenden und weiter blickenden Kreisen der Eisenindustrie Bestrebungen im Gange seien. Fritz Lob mit den Vorarbeiten für eine Stabeisensyndizierung zu gewinnen, hat deshalb auch starkes und berechtigtes Aufsehen erregt. Weniger unterrichtete Leute haben nicht herausfinden können, welche Gruppe dabei als treibende Kräfte in Frage kämen. Eine kurzatmige Reportage hat den Draht und Spesenetat sogar mit der „Enthüllung" belastet, daß manche Werke sich jetzt nicht binden wollten. Wir sind aber in der Lage, mitzuteilen, daß der Gedanke, einen Mann, wie Fritz Lob, für die Vorarbeiten zu B-Verbänden zu gewinnen, an den verschiedensten Stellen, wo man davon noch nichts gewußt hatte, direkt gezündet hat. Wir hören weiter, daß schon in der nächsten Zeit Schritte getan werden sollen, um diese Idee der Verwirklichung näher zu bringen. Schon in dieser Woche treffen sich die Werksvertreter in Düsseldorf zu der neuen Hauptversammlung des Stahlwerkswerbandes, wo sich der Meinungsaustausch privatim auch über die B-Verbände bewerkstelligen läßt. Wir sind uns der Schwierigkeiten, die in den ganzen B-Verbandverhandlungen zu überwinden sind, natürlich voll bewußt. Wir wissen, daß schon die Vorarbeiten ihre Zeit beanspruchen werden. Wir wissen weiter, daß zunächst die Verständigung im Kohlensyndikat und die eventuelle Verlängerung des letzteren zu erledigen ist. Aber es ist gut, daß man die Initiative in der Lob-Frage bezw. der B-Verband-Vorarbeiten nicht verschieben will. Denn erstens handelt die Montanindustrie richtig, wenn sie sich tüchtige Kräfte zu sichern sucht; man kann nicht genug auf guten Nachwuchs sehen. Zweitens läßt sich bei einigem Nachdenken auch annehmen, daß ein Mann von Lobs Tatkraft und Vermögen nicht müßig sitzen will. Bevor er also andere Dispositionen trifft, will man ihn für die Eisenindustrie gewinnen, die der Betätigung seiner Kraft ja auch ein viel größeres Feld bietet als andere Industriezweige.

Man sollte das Programm aber nicht von vornherein zu eng fassen. Nicht Stabeisen allein verlangt nach einer festen Syndizierung. In Blechen und Röhren ist der feste Zusammenschluß ebenso dringend. Nicht die Werke allein sollten sich zusammentun, sondern die erstrebten Verbände sollten auch Abmachungen mit den Händlern treffen. Wie stark das Bedürfnis nach Regelung des Verhältnisses zwischen Werke und Händlern ist, hat gerade das eben abgeschlossene Abkommen zwischen Röhrenkonvention und Handel gezeigt. Denn dieses Abkommen ist getätigt worden, trotzdem man die Röhrenkonvention, bei aller Anerkennung ihrer Verdienste, doch nur als ein loses Gebilde bezeichnen muß. Die Voraussetzung für dauernden Bestand solcher Abmachungen sind feste Verbände, wie sie in Kohlen, Roheisen und A-Produkten bestehen. Der Roheisenverband hat geordnete Beziehungen zum Handel hergestellt. In Kohlen und Formeisen haben Stahlwerkverband und Kohlensyndikat das Muster für eine Regelung des Verhältnisses zwischen Werken und Handel geschaffen. Für Stabeisen bestehen schon Händlergruppen, aber sie können sich nur ausbauen, wenn ein festes Fundament in einem Verbande besteht. Das Abkommen zwischen Röhrenkonvention und Handel wird eine Kräftigung erfahren, die Verlängerung der Abmachungen mit dem Auslande wird gelingen, sobald die Röhrenkonvention eine festere Gestalt bekommt.

Das Ziel muß also sein: Alle Handelsartikel zusammenschließen und das Verhältnis zwischen Werke und Händler regeln. Je energischer und rascher man die Durchführung dieses großen Programms durch einen Mann von Autorität und Fähigkeiten in die Hand nehmen läßt, umso eher kann man der jetzigen Konjunktur eine längere Dauer garantieren und auch für Zeiten des

Umschwunges einen Fels schaffen, an dem sich die Brandung bricht.

Roheisenverband.

Wie die F. Z. meldet, hat die in Frankfurt a. M. abgehaltene Sitzung des Roheisenverbandes sich auch mit der Verlängerung des Abkommens mit der luxemburg.-lothringischen Hochofengruppe erneut beschäftigt. Es ist im Grundsatz eine Einigung in der Weise erzielt worden, daß die laufenden Abmachungen bis Ende 1915 in etwas veränderter Form verlängert werden sollen, jedoch konnte eine definitive Einigung noch nicht erzielt werden. Um Zeit zu weiteren Beratungen zu gewinnen, ist beschlossen worden, den Verkauf von luxemburgischen Roheisen für 1913 bis zum 18. Oktober d. J. zu sperren.

Vereinigung der Rheinisch - Westfälischen Bandeisenwerke.

Die Vereinigung der Rheinisch - Westfälischen Bandeisenwalzwerke erhöhte die Bandeisenpreise um 2,50 Mk. für 1000 kg.

Stabeisen-Syndizierung.

Zu der Meldung, daß wieder einmal Anstrengungen gemacht wurden, ein Stabeisensyndikat zustande zu bringen, schreibt die „Tägliche Rundschau“: „Nach Erkundigungen in führenden Kreisen der Eisenindustrie ruht die Frage der Stabeisensyndizierung zurzeit vollständig. Über die theoretische Erörterung, daß die Syndizierung von Stabeisen für die Eisenindustrie erfreulich wäre, ist man nicht hinausgekommen, und ernsthafte Bestrebungen sind nirgends bemerkbar geworden. Es ist klar, daß bei der großen Erzeugung in Stabeisen Schwankungen in diesem Artikel sehr nachteilig auf die Gewinnergebnisse der Werke einwirken müssen und deshalb bestreitet niemand die Vorteile, die durch Preisvereinbarungen erzielt werden könnten. Aber solange die gegenwärtige glänzende Beschäftigung und die starke Nachfrage anhält, zeigt niemand Lust, sich mit der Verbandsbildung näher zu befassen.

Vom Weichguß-Fittings-Verband.

Man schreibt der F. Z. aus Fachkreisen unterm 15. September: „Der W. F. V. wurde s. Zt. bis Ende 1912 geschlossen. Verhandlungen wegen Erneuerung des Verbandes wurden schon vor einiger Zeit eingeleitet, konnten aber wegen der Reisezeit nicht fortgeführt werden. Über das Schicksal des Verbandes läßt sich heute noch nichts Bestimmtes sagen. Trotz nicht zu verkennender Schwierigkeiten, erhofft man die Erneuerung des Verbandes. Die Geschäftsstelle in Düsseldorf hat s. Zt. auch den Fitting-Großhandel organisiert. Der W. F. V. ist vielleicht der einzige Verband, der dem Großhandel eine für ihn kostenlose Organisation geschaffen hat. Die Fittingpreise sind für die Produzenten außerordentlich lohnende. Im Falle der Auflösung würden die Preise voraussichtlich bedeutend sinken (ähnlich wie s. Z. bei Auflösung des Röhrensyndikats). Zu bedenken wäre hierbei, daß einzelne erstklassige Marken nach wie vor für ihre Fittingsproduktion auf Preise halten könnten, und der Kampf auch dieses Mal wieder nur auf Kosten einiger weniger Fabrikanten ginge, die Mühe und Not hätten, selbst zu schlechten Preisen ihre Produktion unterzubringen. Sowohl einige Fabrikanten, wie einige nicht sehr bedeutende Händlerfirmen sind seit Bestehen des Verbandes Außenseiter geblieben, ohne die Lebensfähigkeit des Verbandes zu tangieren.“

Walzdrahtverband.

Die Hauptschwierigkeiten bei der Erneuerung des Walzdrahtverbandes liegen in den hohen Quotenforderungen; durch die bereits vorgenommenen und noch projektierten Erweiterungen ist die Produktion der Werke ganz außerordentlich gestiegen, und es sind infolgedessen Quotenforderungen gestellt, welche die augenblickliche Beteiligung annähernd um 100% übersteigen. Diese Mengen im Rahmen des laufenden Verbandsvertrages unterzubringen, erweist sich als unmöglich; es ist nun der Vorschlag gemacht worden, einen größeren Teil der geforderten Mehrbeteiligung nur in den Verfeinerungsprodukten zuzubilligen und den wesentlichsten Teil auf die Auslandsgeschäfte unter Freihaltung der Verrechnung im Verbande hiervon zu übernehmen. Dieser Vorschlag beschäftigt zurzeit die

Kommission; er ist in der letzten Mitgliederversammlung vielfach als ein gangbarer Weg bezeichnet worden, indes noch weit entfernt davon, angenommen zu werden. Die Aussichten, daß das Walzdrahtsyndikat eine Erneuerung findet, müssen deshalb noch immer geteilt beurteilt werden.

Wie die K. Z. meldet, findet in der Frage der Verlängerung des Walzdrahtverbandes bereits am 10. d. M. eine neue Kommissionssitzung statt, der am 17. d. M. die nächste Vollversammlung folgt. Bezüglich des Geschäftsgangs hören wir, daß die Aufträge flott eingehen; der Verband werde wahrscheinlich bald bis Ende März 1913 ausverkauft sein.

Handelsschraubenvereinigung.

In einer in Köln abgehaltenen Mitgliederversammlung der Handelsschraubenvereinigung wurde in Anbetracht der weiter gestiegenen Stabeisenpreise und der Herstellungskosten eine Preiserhöhung in Form einer Rabattermäßigung beschlossen, die sich im Rahmen von 2—5% für die einzelnen Sorten bewegt. Es wurde festgestellt, daß der Beschäftigungsgrad allenthalben andauernd gut sei. Die Vereinigung wurde bis zum 31. Dezember 1913 verlängert.

Verein deutscher Nietenfabrikanten.

Der Verein deutscher Nietenfabrikanten beschloß, mit sofortiger Wirkung den Preis für Kessel-, Brücken- und Schiffsnieten um 5 Mk. auf 185 Mk. für die Tonne zu erhöhen. Ferner wurde beschlossen, den Verkauf bis zum 31. März 1913 freizugeben. Die Geschäftslage wurde im allgemeinen als zufriedenstellend bezeichnet.

Nach einer der F. Z. am 20. September aus Berlin drahtlich zugehenden Meldung ist zwischen der die meisten Gruppen, auch die Mannesmanngruppe, umfassenden Röhrenkonvention und einer Vereinigung von zweiundvierzig norddeutschen Röhrenhandelsfirmen mit vorläufiger Gültigkeit bis Ende dieses Jahres ein Abkommen perfekt geworden. Danach verpflichten sich die Werke, wie wir hören, ausschließlich an die Mitglieder dieser Händlervereinigung zu Werkspreisen zu liefern, an ihr nicht angehörige Händler dagegen mit einem Aufschlag, also zu sogenannten Schutzpreisen. Die Erstreckung des Abkommens mußte kurz sein, da die Röhrenkonvention selbst nicht fest befristet ist, sondern sozusagen von Tag zu Tag weiterläuft. Trotzdem hat sie sich als unter den derzeit günstigen Marktverhältnissen dauerhaft und als von Nutzen für die Werke erwiesen, die darum meist auch eine Ausgestaltung zum Syndikat befürworten würden, wenn nicht die Mannesmanngruppe sich widersetzte. Wie es um den Bestand der Werkskonvention aussehen wird, wenn einmal wieder ungünstigere Absatzverhältnisse eintreten, ist heute nicht zu übersehen.

In der Sitzung am 28. September einigte man sich auf Verlängerung der internationalen Abmachungen vorläufig bis 31. März 1913. Weiter wurde die Erhöhung der Auslandspreise durch Ermäßigung der Bruttoabsätze um 1 Prozent, für die Schweiz um 1 Prozent beschlossen.

Rohrschwellenverband.

In einer Mitgliederversammlung wurde die Marktlage als allgemein befriedigend bezeichnet. Zwei außenstehende Werke haben die versprochene Beachtung der Verbandspreise nicht gehalten; daher beschloß die Versammlung entsprechende Maßnahmen, um es den Mitgliedern zu ermöglichen, eventuellen Unterbietungen zu begegnen. Die geplante Syndizierung der Dachdeckerartikel wurde als vorläufig aussichtslos aufgegeben. Der Verkauf der Verbandsartikel wurde zu den letzten Preisen zur Abnahme bis 31. März 1913 freigegeben.

Händlervereinigungen.

Trägerhändlervereinigung.

Die Mitglieder-Versammlung der Süddeutschen Trägerhändler - Vereinigung am 17. September hat einstimmig die Verlängerung auf die Dauer des Stahlwerksverbandes, bis zum 30. Juni 1917 in Form einer G. m. b. H. beschlossen. Die lange widerstrebenden Firmen sind beigetreten.

In der Rheinisch - Westfälisch. Trägerhändler - Vereinigung haben sich im letzten Augenblick noch dadurch Schwierigkeiten ergeben, daß die Firma Thyssen & Co. für ihre neue Kölner Handelsniederlassung eine Beteiligung von ca. 14 000 t verlangt hat. Die Verhandlungen haben noch nicht zum Ziele geführt. Es ist aber wohl anzunehmen, daß auch diese letzte Schwierigkeit bis zur Hauptversammlung des Stahlwerksverbandes am 26. September beseitigt sein wird.

Metallindustrie.

Bleisyndikat.

Nachdem erst am 5. September eine Preiserhöhung des Bleisyndikats um 1 Mk. auf 53 Mk. angekündigt war, wird jetzt bereits eine neue festgesetzt. Aus Köln wird der Voss. Z. drahtlich gemeldet: Das Bleisyndikat beschloß eine 2 Mk. betragende sofortige Preiserhöhung, so daß die Notierung jetzt 55 Mk. pro Doppelzentner für Brandenburg-Sachsen, Frachtbasis Berlin, lautet.

Bleiweiß - Verkaufskontor Köln.

Infolge der andauernden Steigerung der Rohbleipreise hat das Kontor die Preise für Bleiweiß um 2 Mk. für 100 kg erhöht und wegen des Rückgangs der Leinölpreise die Spannung zwischen trockenem und Oelbleiweiß um 0,50 Mk. vermindert. Demgemäß erhöhen sich mit sofortiger Gültigkeit die Preise für trockenes Bleiweiß um 2 Mk. und für Oelbleiweiß um 1,50 Mk. für 100 kg.

Zinkhüttenverband.

In der Gesellschafter-Versammlung wurde festgestellt, daß die Geschäftslage außerordentlich günstig ist, und daß bis zur Jahreswende nur noch geringe Mengen zum Verkaufe zur Verfügung stehen. Nach den in den letzten Wochen wiederholt vorgenommenen Preissteigerungen wurde von der sofortigen Erhöhung der Preise abgesehen, doch scheint eine solche bei anhaltend günstiger Konjunktur unvermeidlich. Der Dezemberverkauf wurde freigegeben mit dem üblichen Aufschlag auf den Novemberpreis.

Preiserhöhung für Zinnfiguren.

Der Verband deutscher Zinnfigurenfabrikanten in Nürnberg schreibt der F. Z.: „Infolge der seit Monaten enorm steigenden Blei- und Zinnpreise (Blei steht heute bereits 60% höher als zu gleicher Zeit im Vorjahr) sehen wir uns veranlaßt, vom 28. September ab einen Aufschlag von 10% auf unsere Verkaufspreise eintreten zu lassen."

Kaliindustrie.

Kalisyndikat.

Neue Beteiligungsziffern der Kaliwerke.

Nach Zuteilung einer endgültigen Beteiligungsziffer an die Kaliwerke Niedersachsen und je einer vorläufigen Beteiligungsziffer an die Gewerkschaft Glückauf-Berka und Gewerkschaft Max, ferner einer endgültigen Beteiligungsziffer an die Gewerkschaft Heringen und je einer vorläufigen Beteiligungsziffer an die Gewerkschaft Walter sowie an die Kaliwerke Steinförde und Bismarckshall und schließlich je einer vorläufigen Beteiligungsziffer an die Kaliwerke Neu-Mansfeld und Clotildehall wurde wiederum eine Umrechnung der bisher gültig gewesenen Beteiligungstabelle notwendig.

Anmerkung der Redaktion der K.-R.: Wie bereits auf Seite 757 hervorgehoben wurde, halten wir es nicht für angebracht, die fortgesetzten geringen Veränderungen und Umrechnungen hier anzuführen, sondern verweisen auf Heft 7 Seite 650 und 651. Vollständige Tabellen über die geltenden Beteiligungsziffern werden wir nur in grösseren Zwischenräumen veröffentlichen.

Änderung einiger Paragraphen des Kalisyndikatsvertrages.

Die Gesellschafter - Versammlung am 4. Oktober gab laut Voss. Z., ihre Zustimmung zu der Aufnahme einer Reihe neuer Werke mit den diesen zugebilligten Beteiligungen. Eine längere Diskussion entspann sich über die vom Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagenen Änderungen der Paragraphen 12 bis 17 des Verkaufsvertrages.

§ 12 soll die verschiedenen Kalisalzsorten nach bestimmten Gruppen-Einteilungen ent-

halten, § 13 regelt die Übertragung der Beteiligungen und die Bildung von Werksvereinigungen, § 15 regelt die Lieferungsfrist, § 16 die Frage des Lieferungsverzuges, die bisher oft zu Differenzen Anlaß gegeben hat. Zur Fortsetzung der Verhandlung über diese Paragraphen ist die Versammlung auf den 22. Oktober, nachmittags 3 Uhr, vertagt worden.

Kalisyndikat und Amerika.

Die New Yorker Handelszeitung schreibt: „Nach Neuregelung der sich auf die Versorgung der amerikanischen Märkte mit deutschen Kalisalzen beziehenden Verhältnisse und nach Beilegung der Kontroverse, welche im letzten Jahre zeitweilig die guten Beziehungen zwischen den Ver. Staaten und Deutschland zu trüben drohte, erfreut sich das hiesige Geschäft in dem wichtigen Produkt, in welchem die Natur Deutschland ein Monopol verliehen hat, befriedigender und höchst aussichtsreicher Entwicklung. In diesem Sinne hat der sich gegenwärtig hier aufhaltende Herr Hermann Schüddekopf, einer der Direktoren des Deutschen Kalisyndikates, sich einem Vertreter der „New Yorker Handelszeitung" gegenüber, geäußert. Er sagte:

„Die damaligen Streitigkeiten, welche durch die bekannten Schmidtmann - Verträge herbeigeführt worden waren und die zu Unterhandlungen zwischen Washington und Berlin führten, als die hiesigen Käufer das deutsche Kali nicht zu weit niedrigerem, als dem vorherigen Preise erhalten konnten, sind durch neue mehrjährige Vereinbarungen mit den amerikanischen Fabrikanten erledigt worden. Seitdem hat sich das Geschäft für beide Teile in zufriedenstellender Weise entwickelt. Es ist bekannt, daß das Geschäft der großen Korporationen dieses cultural Chemical Co., Virginia - Carolina Chemical und International Agricultural Corporation, unter anhaltendem Regenwetter in der Frühjahrssaison und daraus sich ergebenden großen Überschwemmungen gelitten hat. Infolge der durch diese ungünstige Witterungsverhältnisse verursachten Verspätung der Saison für die Beackerung und Düngung des Bodens, besonders in den Südstaaten, dem Haupt-Absatzgebiete für Kunstdünger, haben sie in ihrem diesjährigen Geschäft einen Ausfall zu verzeichnen, der auf ca. 15% veranschlagt wird.

Auf Grund dieser Verhältnisse hat es den Anschein, daß der Absatz von deutschen Kalisalzen in diesem Jahre hierzulande nicht die gleichen Dimensionen erreichen wird, wie das im vorigen Jahre der Fall gewesen ist. Dagegen erscheinen die geschäftlichen Aussichten für das kommende Jahr als durchaus günstig. Denn es besteht ziemliche Gewißheit für eine ausgezeichnete Ernte, welche der Landwirtschaft reiche Mittel für große Kunstdüngerankäufe liefern wird und somit in erster Linie, um deutsche Kalisalze zur Verwendung zu bringen. Mit meiner Anwesenheit hier verfolge ich u. a. den Zweck, entsprechende Maßnahmen zu ergreifen, um den amerikanischen Farmern noch mehr als bisher die Notwendigkeit der Verwendung von deutschem Kali zur Verbesserung ihres Bodens nahezulegen. Solch stärkerer Gebrauch liegt nicht allein im Interesse der deutschen Kaliindustrie, sondern noch in höherem Maße im Interesse der amerikanischen Landwirtschaft.

Unsere Verkäufe nach Amerika nehmen stetig zu. Doch der amerikanische Farmer ist noch nicht dahin gelangt, Kali zur Düngung des Bodens in gleichem Maße zu brauchen, wie das in Deutschland geschieht. Unser Geschäft erweitert sich alljährlich, und in diesem Jahre dürften sich unsere Verkäufe auf 50 Mill. Doll. belaufen, wovon etwa 15 Mill. auf das Geschäft in Amerika entfallen. Daß die bisherigen Farmer nicht gleich rationelle Ackerbaumethoden befolgen, wie die deutschen Landwirte, zeigen die hiesigen Ergebnisse, welche sich mit den in Deutschland erzielten nicht vergleichen können.

Industrie der Steine, Erden, Ton und Glas.

Porzellankonvention.

Anläßlich der Leipziger Messe hatte, laut B. T. vom 4. September, der „Verband deutscher Spezialhändler in Glas und Porzellan" eine Versamm-

lung abgehalten in der er sich unter anderem mit der in dieser Branche wichtigen Konventionsfrage beschäftigte. Dabei wurde unter anderem eine Resolution gefaßt, in der der Wunsch ausgesprochen wurde, daß die „Vereinigung deutscher Porzellanfabrikanten" eine Verlängerung ihres Vertrages möglichst bald anstreben sollte. Diese Resolution ist höchst bemerkenswert, denn es kommt selten vor, daß eine Organisation von Abnehmern wünscht, die Organisation der Lieferanten möge fortgesetzt werden. Im Gegenteil man kann ruhig sagen, die weitaus größte Zahl der Abnehmerverbände steht in einem Kampfverhältnis mit den Verkaufsorganisationen. Wenn nun in der Porzellanindustrie die Verhältnisse anders liegen, so hängt das damit zusammen, daß der „Verband deutscher Spezialhändler in Porzellan" von der Fabrikantenkonvention eine Bekämpfung der Warenhäuser erwartet und zum Teil auch schon durchgesetzt hat. Der Verband der Porzellanhändler sieht sich nämlich, wie er betont, in seiner Existenz durch die Warenhäuser schwer geschädigt, die angeblich das Porzellan billiger verkaufen als die Spezialhändler. Um dies zu verhindern, haben sich die Händler mit den Fabrikanten vereinigt und rigorose Konventionsbestimmungen ausgearbeitet.

In der Porzellanindustrie entfällt ein grösserer Prozentsatz der Produktion auf geringe Ware, sogenannten „Ausschuß". Diese Ware, die mit kleinen Fehlern behaftet ist, wurde bisher in großen Mengen an die Warenhäuser verkauft, die sie zu niedrigen Preisen an die kleinen Konsumenten absetzten. Die Mängel die die Ware aufwies, konnte in vielen Fällen durch Übermalen und dergleichen verdeckt werden, so daß es dem kleinen Manne möglich war, sich für wenig Geld in den Besitz billigen Porzellans zu setzen. Dadurch hat sich zweifellos der Konsum an Porzellan im Inlande ganz gewaltig gehoben, und Leute, in deren Haushalt früher Porzellan nur wenig vorhanden war, sind immer mehr zur Anschaffung dieses Materials übergegangen. Ist hierin nun eine erfreuliche Absatzsteigerung der Fabrikanten zu konstatieren, so betonen die Händler andererseits, daß durch den Verkauf der billigen Ware durch die Warenhäuser der Preis des guten Porzellans stark beeinträchtigt worden sei. Es sei für den Käufer schwer, sich an die hohen Preise, die das gute Porzellan erziele, zu gewöhnen, wenn er die niedrigen Preise für Ausschußware sehe. Um nun den Warenhäusern den Verkauf billigen Porzellans nach Möglichkeit zu unterbinden, hat der Verband der Porzellanfabrikanten eine Bestimmung erlassen, wonach Bruch und Ausschuß im Inlande nicht mehr verkauft werden darf. Diese Ware wird vielmehr zu niedrigen Preisen nach dem Auslande verkauft und im Inlande nur das gute und fehlerfreie Porzellan abgesetzt. Das hat nun zur Folge gehabt, daß im Inlande der Käufer nicht mehr seinen Bedarf an Porzellan so billig eindecken kann wie früher, und daß andererseits der Ausländer deutsches Porzellan billiger bekommt als der Deutsche selbst. Dieser Verkauf nach dem Auslande hat aber auch noch eine sehr unerwünschte Nebenerscheinung gehabt; das Ausland bekommt jetzt unsere geringere Ware, während die besseren Sorten von anderen Ländern geliefert werden. Daß dadurch das Renomee der deutschen Porzellanindustrie im Auslande leidet, dürfte keinem Zweifel unterliegen, und wie uns berichtet wird, soll namentlich der amerikanische Markt mit deutscher Stapelware überschüttet sein. Die Vereinbarung, wonach Bruch und Ausschuß nicht im Inlande abgesetzt werden darf, läuft bis Ende Dezember 1912. Die Spezialgeschäfte für Porzellan wünschen nun, daß die Vereinbarung verlängert wird, während sich in den Kreisen der Warenhäuser sowohl als auch in den Kreisen der Fabrikanten das Bestreben geltend macht, sich von dieser Kartelldiktatur zu befreien.

Übrigens hat das Vorgehen der Porzellanfabrikanten bereits Schule gemacht; in den Kreisen der Steingutbranche will man ähnliche Bestimmungen einführen, nur mit dem Unterschiede, daß das geringe Steingut, für das keine Exportmöglichkeit besteht, direkt vernichtet werden soll. Daß es sich hierbei um eine volkswirtschaftlich verwerfliche Tendenz handelt, braucht nicht besonders betont zu werden. Die Folgen derar-

tiger Kartelldiktatur haben zweifellos die Fabrikanten zu tragen, da alle derartigen Maßregeln, die auf eine Verteuerung hinauslaufen, einen Konsumrückgang zur Folge haben müssen.

Gegen diese Ausführungen des B. T. wendet sich nun der Reichsverband Deutscher Spezialgeschäfte in Porzellan zu einer Zuschrift, in der es unter anderem heißt:

Es wird unumwunden anerkannt, daß die Vereinigung deutscher Porzellanfabrikanten im Laufe der Jahre durch ihre Bestimmungen und Maßnahmen tatsächlich eine Hebung der deutschen Porzellanindustrie in bezug auf die Qualität des Porzellans und dessen kunstgerechte Dekorierung herbeigeführt hat, daß sie versucht hat, den in gemeinsamen Beratungen vorgetragenen berechtigten Wünschen der Spezialhändlerschaft soweit als möglich Rechnung zu tragen, daß sie besonders in den letzten Jahren alle Bestimmungen, bei denen Interessen der Händlerschaft berührt wurden, in Gemeinschaft mit den berufenen Vertretern getroffen hat. Die Händler haben es durch langjähriges, unermüdliches Arbeiten dahin gebracht, daß der Porzellanbruch vom deutschen Markte verschwunden ist. Bei diesem Porzellanbruch handelt es sich durchaus nicht um Ware, die mit kleinen „Fehlern behaftet" ist, sondern um Ware, die so schlecht ist, daß sie entweder gar nicht zu gebrauchen ist oder infolge ihrer groben Fehler häßlich und unzweckmäßig genannt werden muß. Es sind das Stücke, die entweder Risse aufweisen oder mit Schamotteflecken befallen sind und dergleichen. Der sogenannte Ausschuß oder die vierte Wahl kommt nach wie vor in den Handel, nur erfolgt die Sortierung nicht mehr in den Fabriken, sondern die Ware wird unsortiert, oder wie der fachmännische Ausdruck lautet, in I.—IV. Wahl an die Abnehmer geliefert. Diese Änderung ist deshalb eingeführt worden, weil vorher besonders von den Einkäufern der Warenhäuser die Sortierung zu allen möglichen Hintergehungen der Konventionalbestimmungen benutzt worden ist. Diesem unlauteren Treiben ist durch die neue Art der Sortierung ein starker Riegel vorgeschoben worden. Von dem Bruchporzellan, das in Deutschland nicht verkauft werden kann, geht nur ein kleiner Teil ins Ausland, da diese unbrauchbare Ware keine hohen Frachten verträgt, und sie außerdem in einem einigermaßen zivilisierten Lande nicht abzusetzen ist. Es ist eben Sache der Fabrikanten, wie sie diesen Bruch, dessen Menge übrigens nicht bedeutend ist, unterbringen. Daß hierdurch der Ruf des deutschen Porzellans leiden könnte, ist ganz ausgeschlossen, im Gegenteil, es wird immer wieder berichtet, daß gerade die durch die Tätigkeit der Konvention herbeigeführte Qualitätsverbesserung der deutschen Porzellanindustrie im Auslande den Absatz ganz bedeutend erleichtert.

Das B. T. vom 20. September bemerkt dazu:

„Die Spaltung unter den Abnehmern des Porzellankartells, bei der auf der einen Seite die Spezialgeschäfte mit ihrer Billigung der Kartellpolitik, auf der anderen Seite die Warenhäuser mit ihrer Opposition gegen diese Politik stehen, scheint nach alledem ihren Hauptgrund darin zu haben, daß den Spezialgeschäften die hohen Preise des Kartells als das kleinere Übel gegenüber der starken Konkurrenz erscheinen, die ihnen die Warenhäuser in immer zunehmendem Maße machen. Um sich dieser Konkurrenz zu erwehren, akzeptieren sie ohne Widerstreben die Preiserhöhungen des Syndikats, die nach und nach bis um 25% über die Basispreise gesteigert worden sind, wenn es ihnen nur gelingt, die Porzellanproduzenten gegen die billig verkaufenden Warenhäuser scharf zu machen. Aus dieser Situation erklärt es sich, daß an den ganzen Verhandlungen über die Festsetzung der Verkaufsbedingungen nur Spezialgeschäfte teilgenommen haben, dagegen nicht die Warenhäuser, trotzdem diese einen sehr großen Konsum in Porzellan haben. Daß die Abschaffung der Sortierung, die vorgenommen wurde, um Hintergehungen der sehr rigorosen und die Verkaufsfreiheit der Detaillisten stark beeinträchtigenden Verkaufsbedingungen zu verhindern, für viele Käufer sehr unzweckmäßig ist und auch so empfunden wird, liegt auf der Hand. Früher hatte der Konsument — wie es auch in der Ordnung ist — das Recht, sich von jeder Qualität so viel zu kaufen, als ihm

geeignet erschien. Heute liefert der Fabrikant die Ware unsortiert, und der Käufer muß alsdann sehen, wo er die Qualitäten, für die er nicht die geeignete Verwendung hat, absetzt. — Auch die Frage des Bruchporzellans ist in der obigen Zuschrift mindestens sehr einseitig dargestellt. Wenn das Bruchporzellan nur an ganz unzivilisierte Völkerschaften verkauft werden könnte, würde sein Verkauf durch die Warenhäuser doch wirklich keine so starke Konkurrenz für das gute Porzellan bedeuten, und man brauchte dieses gänzlich unbrauchbare und konkurrenzunfähige Material dann wirklich nicht zwangsweise vom Inlandsmarkt auszuschließen oder gar zu vernichten. Der Grund für diese Ausschließung des von gewissen Bevölkerungsschichten häufig verlangten Bruchporzellans besteht vielmehr darin, daß der Verkauf dieses Porzellans die Preishaltung des Syndikats sowie der Spezialgeschäfte erschweren würde, und nur deshalb muß es vom Markte verschwinden."

Ein Einkäufer eines Warenhauses bestätigte in einer längeren Zuschrift diese Ausführungen des B. T. Nachstehend folgen einige interessante Einzelheiten der Mitteilungen des Einkäufers.

„Nicht zutreffend ist die Behauptung des Reichsverbandes der Spezialgeschäfte, daß die sogenannte Bruchware mit großen Fehlern behaftet sei und somit für den allgemeinen Konsum nicht zu gebrauchen ist. Die Fehler bestanden in Brandrissen und ab und zu auch Flecken. Trotzdem hat das große Publikum solche Ware gern gekauft. Keineswegs zutreffend ist es ferner, wenn der Reichsverband behauptet, daß jetzt diese Bruchwaren in wenig zivilisierten Ländern zum Verkauf gelangen, denn das neue Absatzgebiet erstreckt sich auf Belgien, Holland, Italien, Spanien, Rumänien usw. Diese Länder erhalten die Bruchware zu Preisen, wie sie der deutsche Markt nie gekannt hat. Der deutsche Konsum würde gern und freudig einen weit höheren Preis dafür anlegen. — Da die Warenhäuser heute nicht mehr neben regulärer Ware billigere Gelegenheitsposten angeboten erhalten, so haben sie in letzter Zeit ihre Einkäufer nach den böhmischen Fabrikplätzen gesandt, um dort Bruchware zu niedrigen Preisen zu kaufen. Die Maßnahme des Porzellanverbandes wirkt also in doppelter Hinsicht schädigend; denn einerseits erhalten die Fabrikanten für die an das Ausland abgegebenen Waren viel weniger als der deutsche Markt geben würde, andererseits sind die deutschen Warenhäuser gezwungen, Auslandsware zu beziehen, wodurch ein großer Teil deutschen Geldes an das Ausland abgeführt wird. Unter diesen Umständen ist es fraglich, ob die Fabriken die Verluste an der Bruchware auf die Dauer auf sich nehmen werden."

Bei der Erneuerung des Verbandes deutscher Porzellanfabrikanten ist laut B. T. vom 3. Oktober, eine Reihe von Firmen ausgeschieden. Soweit sich bis jetzt übersehen läßt, gehören 52 Fabrikanten dem neuen Verbande an, während von den bisherigen Mitgliedern 27 nicht mehr „mitmachen".

Seit Gründung der Konvention ist nun in dem Verhältnis der Outsiders zu der Konvention insofern eine Verschiebung eingetreten, als einige Firmen, die anfangs ihren Beitritt zur Konvention noch nicht vollzogen hatten, nachträglich noch beigetreten sind.

Vereinigung märkischer Ziegeleibesitzer.

Die Vereinigung märkischer Ziegeleibesitzer, das Steinverkaufskartell des Zentralverkaufskontors von Hintermauerungssteinen in Berlin, hat, wie die „Bauwelt" berichtet, in einer der letzten Gesellschafterversammlungen beschlossen, die Steinlager ihrer Mitglieder zu bevorschussen. Dieser Beschluß ist anscheinend durch die mißliche Lage des Bau- und Materialiengeschäftes veranlaßt. Bisher ist freilich von dem Recht der Gesellschaft, Steine in Lombard zu nehmen, noch kein Gebrauch gemacht worden. Man darf aber nicht vergessen, daß es mancher Ziegelei nicht leicht werden wird, die Geschäftsbeschränkung im kommenden Winter zu überstehen; ferner melden sich schon jetzt die Folgen der im Frühjahr erhöhten Preise in Groß-Berlin. Das Zurückhalten von großen Steinmengen

auf den Lagerplätzen der Ziegeleien läßt sich nicht ohne finanzielle Unterstützung der schwächeren Unternehmen durchführen. Dazu soll aber der neueste Beschluß eine Handhabe bieten.

Ziegelverkaufsverein Wilhelmshaven, G. m. b. H. in Liquid. (Wilhelmshaven).

Die Firma ist erloschen.

Dachziegelkonvention.

In der Dachziegelindustrie werden die Einigungsbestrebungen laut B. T. fortgesetzt. Die Verkaufsvereinigung deutscher Dachziegelfabrikanten G. m. b. H. führt Verhandlungen mit den noch außenstehenden Werken und Verbänden und hofft sie zum Abschluß zu bringen. Die Vereinigung beabsichtigt nicht, selbst zu verkaufen, sondern hat nur Festlegung von Mindestverkaufspreisen und einheitlichen Verkaufsbestimmungen zum Zwecke.

Ein märkisches Mauersteinkartell.

Nachdem sich zu Anfang dieses Jahres die Mehrzahl der märkischen Ziegeleien in der „Vereinigung märkischer Ziegeleibesitzer G. m. b. H.“ zusammengetan hatte, um durch eine gemeinsame Verkaufsstelle, das Zentralverkaufskontor für Hintermauerungssteine Akt.-Ges., die Produktion, und zwar nur an Händler und unter Beachtung von Preisvereinbarungen, zu vertreiben, hat nunmehr, wie das B. T. vom 4. Oktober meldet, eine beträchtliche Erweiterung des Kartells stattgefunden. Es haben sich nämlich die Verkaufsvereinigung der Kalksandsteinwerke G. m. b. H., die Verkaufsvereinigung der Zehdenicker Ziegeleibesitzer und die Berliner Kalksandsteinfabrik Robert Guthmann G. m. b. H. mit dem märkischen Ziegeleisyndikat zu einer gemeinsamen Verkaufsvereinigung zusammengeschlossen. Gegenstand des Kartellvertrages ist namentlich eine Preisfestlegung seitens der als Leiterin des Kartells fungierenden Vereinigung märkischer Ziegeleibesitzer; die Geschäftsverbindung mit nicht kartellierten Firmen (auch Händlern) ist gegen Konventionalstrafe verboten. Man geht nicht fehl, wenn man diese neue Kartellierung, die praktisch den ganzen Berliner Markt umfaßt, als eine Folge der schlechten Zeiten ansieht, die in diesem Jahr über den Bau- und Baumaterialienmarkt gekommen sind. Gegen ruinöse Preisunterbietungen, weitgehende Kreditierungen usw. glaubten sich die Mauersteinfabriken nur durch ein gemeinsames Vorgehen schützen zu können.

Textilindustrie.

Neuartige Syndikats - Betätigung in der Juteindustrie.

Aus Berlin, 21. September, wird der F. Z. geschrieben: „Die kürzliche Meldung, wonach die Deutsche Jutekonvention beabsichtige, die dem deutschen Textilose - Konzern gehörigen Patente auf Herstellung eines Jute - Ersatzstoffes zu erwerben, ist ein neues Beispiel für die Erweiterungen, die das Betätigungsfeld von Konventionen, Verbänden oder Syndikaten erfahren hat. Man schließt eine Konvention oder einen Verband, um die Produktion und den Absatz zu regeln, die Preise nach einem einheitlichen Schema festzusetzen und die gegenseitigen Absatzgebiete abzugrenzen. Neuerdings macht sich dazu noch das Bestreben bemerkbar, nicht nur die gegenseitige Konkurrenz auszuschalten, sondern auch den Gefahren einer etwaigen technischen Umwälzung in der Branche die Spitze abzubrechen. Von diesem Gesichtspunkte aus ist die oben erwähnte Absicht der Deutschen Jute-Konvention zu verstehen. Um zu verhindern, daß der Textilose-Konzern auf Grund der ihm gehörigen Jute-Ersatzstoff Patente selbst zu fabrizieren beginnt, und infolge seiner größeren Billigkeit die seitherigen Juteerzeugnisse vom Markte drängt, dürfte sich die Jute - Konvention zu dem Erwerb der neuen Patente entschlossen haben. Wie schon gemeldet, soll die Fabrikation nach dem Textilose - Verfahren nicht nur in Deutschland stattfinden, sondern es sollen auch im europäischen und überseeischen Ausland teilweise mit Hilfe fremden Kapitals und unter der Aegide der betreffenden bisherigen Jute - Kartelle Fabriken für die Ausnützung der Patente erbaut werden. Dieses Vorgehen der Jute-Konvention steht

nicht allein da. Es ist daran zu erinnern, daß vor wenigen Monaten den Mitgliedern des Verbands der Deutschen Preßhefe-Fabrikanten in ähnlicher Weise die Vorteile einer technischen Neuerung gesichert wurden, indem der Vorstand des Verbands zur Ausbeutung eines neuen Hefesterilisierungs-Verfahrens, durch das eine längere Verwertbarkeit und eine Versendung der Hefe auch nach überseeischen Ländern ermöglicht wird, die „Dauerhefe G. m. b. H." gründete. Auch hier also ist das Bestreben erkennbar, eine technische Neuerung nicht in die Hände von Außenseitern fallen zu lassen. Eine der ersten Betätigungen von Konventionen auf diesem Gebiete war das bekannte vor etwa 5 Jahren erfolgte Vorgehen der deutschen Flaschenfabriken, die damals mit der Möglichkeit einer neuen Konkurrenz rechnen mußten. Es handelte sich um die Ausnützung der Owensschen Flaschenpatente.

Die Tuchkonvention.

Nach jahrelangem Bemühen ist endlich, wie die Textilwoche vom 2. Oktober meldet, die sehnlichst erstrebte Konvention der deutschen Tuchfabrikanten zustande gekommen. Schon mehrere Male war man dem Ziele nahe, doch immer wieder stellten sich im letzten Augenblick Hindernisse in den Weg, die einen allgemeinen Zusammenschluß vereitelten. Denn die Ansichten und Interessen schienen so weit auseinanderzugehen, daß man eine Einigung der nach Hunderten zählenden Fabriken für unmöglich halten mußte. Die verschiedenen Verbraucherkategorien stellen aber an die Fabrikanten ganz verschiedenartige Ansprüche inbezug auf Zahlungsbedingungen, die berücksichtigt werden mußten. Außerdem wurde es von den Fabrikanten für notwendig erkannt, gleichzeitig mit den Zahlungsbedingungen die Musterfrage zu erledigen. (Diese Frage ist allerdings nur eingehend besprochen worden. Eine feste Abmachung wurde auf eine spätere Zeit verschoben.)

Die Kundschaft der Fabrikanten besteht hauptsächlich aus Großkonfektionären, Tuchgrossisten und Tuchversendern. Die beiden ersten Gruppen sind gezwungen, ihren Abnehmern vielfach sehr lange Kredite zu gewähren und ihre Betriebsmittel sind daher nicht sehr liquide. Die Tuchversender dagegen, die während der Saison sukzessive ihre Waren beziehen und diese größtenteils gegen Nachnahme versenden, sind in einer viel günstigeren Lage. Es kommt sogar vielfach vor, daß sie erhebliche Beträge schon in Händen haben von Waren, die erst nach Monaten den Fabrikanten zu zahlen sind. Es liegt nahe, daß aus vorerwähnten Gründen die verschiedenen Abnehmer der Fabrikanten teilweise sehr ausgedehnte Valuten beanspruchen.

Die Interessen der Fabrikanten hinsichtlich der den Abnehmern zu gewährenden Gratismustern gehen ebenfalls sehr weit auseinander. Die Fabrikanten, die nur stückfertige Ware herstellen, haben unter dem bisherigen Modus der Gratismusterabgabe weit weniger zu leiden, als diejenigen, welche wollfarbig dessinierte Artikel liefern. Aus diesen Andeutungen ist leicht zu erkennen, welch große Aufgabe sich die Tuchfabrikanten gestellt, um ihren eigenen Wünschen und denen ihrer Abnehmer gerecht zu werden. Es war daher durchaus zweckmäßig, daß die Fabrikanten an ihren Beratungen einzelne Abnehmer aus den verschiedenen Betriebszweigen teilnehmen ließen. Im Verein mit diesen hat man die beiderseitigen Ansprüche und Wünsche gemeinsam beraten, wodurch dann eine Verständigung erzielt wurde. Wahrscheinlich wird trotzdem ein Teil der Abnehmer mit den neuen Einrichtungen nicht zufrieden sein und Versuche machen, deren Einführung zu verhindern. Denn die Fabrikanten hatten, um die Kundschaft nicht an die Konkurrenz zu verlieren, dieser nach und nach die denkbar weitestgehenden Vergünstigungen eingeräumt und man gibt natürlich einmal erlangte Vorteile nicht gern auf.

Was nun die Konventionsbestrebungen betrifft, so sind, wie wir von unterrichteter Seite erfahren, die Zahlungsbedingungen durchaus maßvoll. Die Zahlweise liegt in verschiedenen Arten ganz im Belieben der Abnehmer; auch die eingeräumten Valuten dürften loyalen Ansprüchen durchaus entsprechen. Die für den Winter im Mai und

Juni gelieferte Ware soll Ende Juli, die für den Sommer im November und Dezember gelieferte Ware soll Ende Januar valutieren. Die Valuta aller anderen Rechnungen beginnt mit Ende des Fakturenmonats. Kaum eine andere Konvention in der Textilbranche dürfte gleich angenehme und kulante Zahlungsbedingungen aufzuweisen haben.

Die Fabrikanten suchten aber mit Absicht den Bedingungen jede Schärfe zu nehmen. Das Motiv dieser Konvention war ganz allein der gemeinsame Wunsch der Fabrikanten, keinen unberechenbaren Schaden zu erleiden. Manche Abnehmer begnügten sich nicht mit den den Fabrikanten abgerungenen Vorteilen, die in einer erheblichen Preisermäßigung ausgedehnter Valuta und grösserer Rabattbewilligung bestanden. Vielfach wurden bei der Regulierung, abweichend von der Vereinbarung, noch willkürliche Abzüge und verlustbringende Zahlungen gemacht, die nur des lieben Friedens wegen gutgeheißen wurden.

Mit Beginn der neuen Saison wird die Konvention in Kraft treten und die vorerwähnten Mißstände werden dann bald aufhören. Das ganze Tuchgeschäft wird durch die Einführung der Konvention einen mehr kaufmännisch geregelten Gang nehmen, so daß es sich in korrekter und vornehmer Weise betreiben läßt. Gar mancher loyal denkende Tuchhändler, dem es widerstrebte, sich durch unerlaubte Abzüge Vorteile zu verschaffen, wurde durch Konkurrenten, die weniger penibel dachten, in seinem Warenbezug nicht unerheblich geschädigt. Es darf als großer Fortschritt betrachtet werden, daß derartige Ungleichheiten für die Folge nicht mehr möglich sind. Es ist anzunehmen, daß, wenn sich wirklich einzelne Tuchhändler der Einführung der neuen Konditionen widersetzen sollten, dieser Widerstand doch bald aufgegeben werden dürfte.

Konvention der vogtländischen Bleichereien und Appreturanstalten.

Zur Konvention der vogtländischen Bleichereien und Appreturanstalten, teilt die Textilwoche vom 18. September mit, daß der Vertrag zurzeit zwar noch nicht unterzeichnet ist, daß indessen an das Zustandekommen der Konvention, die auch für die gesamte Gardinen- und Tüllindustrie von größter Bedeutung ist, nicht mehr gezweifelt wird. Der Konvention, die gleich auf mehrere Jahre geschlossen wird, haben sich sämtliche größeren Werke des Vogtlandes angeschlossen, so daß eine Konkurrenz der Außenseiter nicht mehr zu fürchten ist. Zugleich mit dem Inkrafttreten der Konvention wird eine Preiserhöhung vorgenommen werden, einstweilen allerdings nur in einem relativ mäßigen Umfange.

Auf Anregung der Fabrikantenschutzgemeinschaft ist der Verband Vogtländischer Appreturanstalten in Verhandlungen über die Preise eingetreten. Unter Aufrechterhaltung der Preisnormen gedenkt der Verband, den Schutzskonto für die Fabrikantenschutzgemeinschaft bis 31. Dezember d. J. zu erhöhen und damit eine Übergangszeit zu gewähren. Nach diesem Termin sollen die Mitglieder der Schutzgemeinschaft einen kleinen Extra-Skonto genießen.

In Kreisen der Fabrikantenschaft besteht die Absicht, durch Errichtung von Genossenschaftsbleichereien der Preiserhöhung des Verbandes Vogtländischer Appreturen zu begegnen.

Verband deutscher Flitter-Interessenten.

Der Verein deutscher Flitter-Interessenten, ebenso wie die innerhalb der reinen Flitterfabrikanten bestandene Konvention ist aufgelöst worden.

Verband der Pelzwarenfabrikanten.

Montag, den 16. September 1912, hat im Amtsgebäude der Handelskammer zu Berlin die 3. Generalversammlung des im Frühjahr d. J. begründeten Verbandes der Pelzwarenfabrikanten, e. V., stattgefunden. Es waren zwei Drittel der Mitgliedschaft vertreten. Nach ausgedehnten Verhandlungen wurden folgende Beschlüsse gefaßt:

Es ist untersagt, für die Zeit vom 1. September bis zum 31. Dezember jedes Jahres Ware in Kommission zu geben, Ware, welche sich länger als sechs Werktage seit Eingang in den Händen der Kunden befindet, gilt als fest angenommen bezw. als endgültig gekauft; Reklamationen gegen Art

und Ausfall der Lieferung dürfen nur berücksichtigt werden, wenn sie ebenfalls innerhalb sechstägiger Frist vorgebracht sind. Die Retourenbestimmung bezieht sich auch auf Auswahlsendungen.

Die vorstehenden Bestimmungen treten am 1. Oktober 1912 in Kraft.

Nahrungs- und Genußmittel-Industrie.

Konvention der Spirituszentrale mit den Destillateuren.

Die F. Z. vom 10. September schreibt dazu:

Die bereits im vorigen Jahre zwischen der Spirituszentrale und den Destillateuren, Kognakfabrikanten usw. geführten, und damals resultatlos gebliebenen Verhandlungen zwecks Errichtung einer Abnehmerkonvention sind in den letzten Monaten nach der Neuregelung des Spiritusgesetzes wieder aufgenommen worden und haben, wie wir hören, nach langem Hin und Her zu einer prinzipiellen Verständigung geführt. Der Verband Deutscher Spiritus- und Spirituosen - Interessenten wird nun an die Unterorganisationen herantreten und eine Generalversammlung berufen, um sich zum formellen Abschluß der Konvention autorisieren zu lassen. Der Zweck der Konvention ist im wesentlichen folgender: Die Konventionsmitglieder müssen sich verpflichten, ihre Fabrikate mit einem Mindestalkohol-Gehalt herzustellen, dagegen gewährt die Zentrale den Verbandsabnehmern einen Rabatt von Mk. 4 für je 100 Liter und wird an sie künftig Terminofferten hinausgeben, um ihnen die Möglichkeit zu schaffen, ihren Bedarf auf längere Zeit hinaus zu decken, ohne das Risiko der Preisschwankungen eingehen zu müssen. Die Spritpreise der Zentrale für die neue Kampagne sollen übrigens wesentlich herabgesetzt werden und zwar, wie wir hören, um etwa Mk. 8 oder noch mehr. Falls die Konvention der Spirituszentrale mit den Destillateur-Interessenten endgültig abgeschlossen wird, tritt sie voraussichtlich Anfang Oktober in Kraft. Wir erinnern daran, daß sich gegen die im vorigen Jahr geführten Verhandlungen, die den gleichen Zweck hatten wie die jetzt geplante Konvention, scharfe Opposition zahlreicher beteiligter Kreise erhob. Damals wurde namentlich betont, daß von einer Bindung der Abnehmer gegenüber der Zentrale überwiegend letztere den Hauptvorteil haben werde, da man sich durch den Vertrag ihr vollständig ausliefern und machtlos sein würde, wenn die Zentrale später willkürlich den Spirituspreis erhöhte. Die Destillateure würden nur wenig Genuß von der Konvention haben, denn der Konsum wird sich eine fortgesetzte Abwälzung der Preise ebensowenig gefallen lassen als die Vorschrift, in welcher Stärke er die Spirituosen zu konsumieren hat. Den Hauptvorteil wird eben, wie gesagt, die Zentrale haben. Sie hat die Angriffe gegen ihre Preispolitik abgelenkt auf die Destillateure und die werden dann sehen müssen, wie sie sich mit ihren Abnehmern einigen können, während die Zentrale als tertius gaudens bei Seite steht und den Gewinn einsteckt. So sagte man im vorigen Jahr. Wenngleich der neue Vertragsentwurf in einigen Punkten abgeändert worden ist, der Kern blieb bestehen. Daß der Verband deutscher Spiritus- und Spirituosen-Interessenten, der den Graduierungszwang bei der Branntweinsteuerreform im Jahre 1909 lebhaft bekämpfte, und auch im vorigen Jahre schließlich zu einer Ablehnung der Konvention gekommen ist, jetzt wieder anderer Sinnesart ist, mag sich daraus erklären, daß nach der Novelle zum Branntweinsteuergesetz der freie Spiritusmarkt noch weiter eingeengt worden ist und daß der Verband krampfhaft nach Mitteln suchte und die ihm gebotenen akzeptierte, dem arg darniederliegenden Spiritusgewerbe in seinen Bestrebungen nach Verbesserung seiner Lage zu dienen.

Aus Likörfabrikanten - Kreisen wird der F. Z. in dieser Angelegenheit geschrieben:

Das am 1. Oktober in Kraft getretene Branntweinsteuergesetz brachte eine Erhöhung der Verbrauchsabgabe um Mk. 55 per 100 Liter Alk. Die Likörfabrikanten sahen sich selbstverständlich gezwungen, um sich vor Schaden zu schützen, diese Steuer-Erhöhung auf den Preis ihrer Produkte zu

schlagen. Es ist eine bekannte Tatsache, daß es den Likörfabrikanten durch den Boykott der Arbeiterpartei einerseits und andererseits durch die enorme Verteuerung des Konsum-Sprits durch die Spirituszentrale das Verlangen, das Gewerbe gegen diese schwierigen Verhältnisse durch Erleichterungen zu schützen. Es ist weiter eine bekannte Tatsache, daß die Spiritus-Zentrale gegen die Interessen der Likörfabrikanten aus ihren Beständen außer dem Gewinn durch die Vergütung, die ihr durch die Nachversteuerung gesetzlich bewilligt wurde, einen enormen Nutzen durch Preis-Erhöhungen von Mk. 12 bis Mk. 18 pro 100 Liter r. Alk. zog. Die Spiritus - Zentrale kommt nun am 1. Oktober 1912 in den Genuß des neuen, von ihr diktierten Branntweinsteuergesetzes. Ab 1. Oktober 1912 werden für diejenigen Mengen Sprit, die vollständig vergällt werden, vom Staate Mk. 16 Mill. Vergütung neben den seitherigen Rückvergütungen gewährt. Ich kann nicht genau beurteilen, welcher Betrag von diesen Mk. 16 Mill. nicht an die Spiritus-Zentrale fällt, es ist aber anzunehmen, daß ihr Mk. 15½ Mill. bestimmt zufließen. Jetzt könnte die Spirituszentrale den Beweis liefern, daß sie den ernsten Willen hat, die Likörfabrikanten zu unterstützen. Anscheinend versucht sie auch, dies den Likörfabrikanten dadurch beweisen zu wollen, daß sie ihnen auf die Spritlieferungen für Konsumzwecke einen Rabatt von Mk. 4 pro 100 Ltr. r. Alk. bewilligen will. Die Bedingungen, die sie an diese Bewilligung knüpft, sind noch nicht bekannt, da die Zentrale die Verträge noch nicht herausgegeben hat. Nachdem die Spirituszentrale im laufenden Jahre öfters feierlich erklärt hat, daß sie die Preiserhöhungen nicht wegen des zu erwartenden Branntweinsteuer-Gesetzes, sondern wegen der vorjährigen Kartoffel-Mißernte habe eintreten lassen, wäre es jetzt selbstverständlich, daß sie die Preise in normale Bahnen lenken würde, denn es ist doch klar, daß die letzten Preiserhöhungen derart ungünstig auf das Likör-Gewerbe wirkten, daß viele Fabrikanten ihr Geschäft einschränken, ja zum Teil aufgeben mußten. Die finanziell stärkeren Likörfabrikanten, die die Preise ihrer Fabrikate nicht wieder entsprechend erhöhen konnten, reduzierten den Alkohol - Gehalt ihrer Liköre, um sich gegenüber den enormen Preisaufschlägen wenigstens teilweise schadlos zu halten. Die gangbarsten Konsum-Branntweine und Liköre Deutschlands haben z. Zt. nach steueramtlichen Ermittlungen einen Durchschnitts - Alkohol - Gehalt von ca. 20% im Norden und ca. 25% im Süden; hiervon ausgenommen sind die besseren Liköre und Kognaks, die für den Massenverbrauch nicht mit in Betracht gezogen werden können. Nun will die Spiritus-Zentrale den Likör-Fabrikanten, der den oben bezeichneten Rabatt genießen will, verpflichten, den Alkohol - Gehalt der Konsum-Branntweine um zirka 5—6% wenn nicht noch mehr zu erhöhen, was für den Likör-Fabrikanten bei einem Spritpreis von Mk. 200 pro 100 Ltr. r. Alk. eine Verteuerung des Produktes um mindestens Mk. 10 bis Mark 12 bedeutet. Bringt man hiervon den Rabatt von Mk. 4 in Abzug, so hat der Likör-Fabrikant noch Mk. 6 bis Mk. 8 aus seiner Tasche dafür zu bezahlen, daß es der Spiritus-Zentrale gelungen ist, zu ihrem Vorteile eine Konvention der Likör-Fabrikanten zu bilden. Es wird kein Likör-Fabrikant leugnen, daß es gegenwärtig unmöglich ist, die Differenz von Mk. 6 bis Mark 8 auf die Verbraucher abzuwälzen. Wenn dies aber dennoch teilweise gelänge, dann hätte der Likör-Fabrikant immer noch keinen Vorteil; diesen hätte vielmehr ausschließlich die Spirituszentrale, da bei einer Einigung der Likörfabrikanten durch die erhöhte Gradation der Ware der Verbrauch des Konsum-Sprits zunehmen würde. Nach ihren seinerzeitigen Erklärungen hielt es aber die Spirituszentrale für das kleinere Übel, wenn der Umsatz in Konsum-Sprit eine Einschränkung erfahren würde. Jetzt sucht sie auf Kosten der Likör-Fabrikanten den Umsatz zu erhöhen, der Staat, die Likör-Fabrikanten und die Verbraucher aber müssen die Zeche natürlich bezahlen. Jeder Likör-Fabrikant sollte sich bevor er irgend welche Verpflichtung eingeht, an Hand seines seitherigen Verbrauches ausrechnen, welche Opfer er der Spiritus - Zentrale neu bringt, wenn er der Frage des Beitritts zu dieser ungeheuerlichen Konvention näher tritt. Das Likörgewerbe hat die langen

Jahre nutzlos gearbeitet und durchgehalten, es wird auch verstehen, wenn die Spiritus-Zentrale ihre Preis - Politik nicht gerade gegen die Interessen der Konsum-Sprit verbrauchenden Industrie richtet, sich selbst zu helfen. Die Spiritus-Zentrale sollte ihre Preise um Mk. 15 bis Mk. 20 ermäßigen, dann ist eine Konvention auf der geplanten Basis überflüssig, das Likörgewerbe wird gesunden und wird unter sich diejenigen Maßnahmen zu treffen wissen, die dazu beitragen können, daß die Branche wieder in gesunde Verhältnisse kommt.“

Am 25. September veröffentlichte die F. Z. folgende Zuschrift, die für die Konvention eintritt:

Als vor nunmehr drei Jahren, am 1. Oktober 1909, die sogen. Finanzreform in Kraft trat, wurden bekanntlich neben der Einführung des Scheckstempels, der Leuchtmittel- und Zündwarensteuer insbesondere die drei Genußmittel: Tabak, Bier und Branntwein einer wesentlich höheren Besteuerung unterworfen. Die Wirkung der Steuererhöhung war bei diesen drei Genußmitteln eine durchaus verschiedene. Für die Tabak- bezw. Zigaretten- sowie die Spirituosen-Industrie übte, allerdings nur vorübergehend, die Vorversorgung des Bedarfs vor Inkrafttreten dieser Steuererhöhungen, während bei der Brauerei - Industrie ein Rückgang des Absatzes nach Inkrafttreten der Steuer nicht eintreten konnte, da hier eine Vorversorgung des Bedarfs naturgemäß nicht möglich war. Die bleibende Wirkung der Steuererhöhung auf Tabak, Bier und Branntwein war eine durchaus verschiedene. Die Tabakfabrikanten waren ohne weiteres in der Lage, die durch die Steuererhöhung eingetretene Steigerung ihrer Selbstkosten durch Preiserhöhungen oder durch Lieferung anderer, etwas geringerer Qualitäten auf den Konsum abzuwälzen. In der Brauerei - Industrie vollzog sich die Abwälzung der Steuererhöhung auf den Konsum nach vorübergehenden Schwierigkeiten in einer für die Brauerei-Industrie und das Wirtschaftsgewerbe durchaus vorteilhaften Weise. In den Städten verständigten sich sowohl die Brauereien als auch die Wirte unter sich und erzielten durch diese Verständigung trotz anfänglichen Widerstandes der Konsumenten eine Preiserhöhung, durch welche sie mehr als reichlich die durch die Steuererhöhung hervorgerufene Steigerung ihrer Selbstkosten auf den Konsum abwälzten. Anders war es hingegen in der Branntwein- (Spirituosen-)Industrie. Eine Verständigung zwischen den Spiritusproduzenten, die bekanntlich gemeinsam mit den Spritfabriken das Spiritussyndikat bilden, sowie den ringfreien Spritfabriken einerseits und deren Abnehmern, den Destillateuren, andererseits war seither undurchführbar. Zum Teil komme dies daher, daß das Spiritus-Syndikat mit der Mehrzahl der ringfreien Spritfabriken erst Anfang dieses Jahres zu einer Verständigung gelangte. Der Hauptgrund, daß eine Verständigung zwischen Spiritusproduzenten und Spiritusverbrauchern bisher nicht möglich gewesen ist, war jedoch der, daß die Destillateure nur zum kleineren Teil in Organisationen zusammengeschlossen sind und daß die Destillateure durch die ungeheure Schädigung, die sie durch die unvernünftige Preispolitik des Spiritus-Syndikats und durch die höchst einseitige Gesetzgebung, welche die bestehenden Branntweinproduzenten in viel zu weitgehendem Maße bevorzugte, verärgert und gegen alles mißtrauisch geworden sind. Im Gegensatz zu der Bier-Industrie war es der Spirituosen-Industrie bisher teilweise unmöglich, die Erhöhung der Branntweinsteuer auf die Konsumenten abzuwälzen, weil eben Branntweinproduzenten und Branntweinverbraucher seither nicht einig werden konnten.

Den Hauptnachteil davon hatten zweifellos die Destillateure, denn diese sind es, die dem Spiritus-Syndikat bezw. dem Staat gegenüber für die ganz enorm erhöhte Branntweinsteuer aufzukommen haben. Während vor Inkrafttreten der Steuererhöhung ein Stückfaß von 600 Ltr. Sprit Mk. 420 Branntweinsteuer kostete, beträgt die Steuer nunmehr volle Mk. 750, also um 78% mehr als vor dem 1. Oktober 1909. Dazu kommt noch, daß das Spiritus - Syndikat die Preise für unversteuerten Sprit seit Inkrafttreten der Steuererhöhung um annähernd Mk. 30 per 100 Ltr. à 100%, also um Mk. 180 für 600 Ltr. erhöht hat, sodaß

also heute 600 Ltr. versteuerter Sprit rund Mk. 510 mehr kosten als vor der Steuererhöhung. Für kleinere Destillateure, die bisher im Jahr z. B. 20 Stückfaß Sprit verarbeiteten, macht die hierdurch entstandene Erhöhung der Selbstkosten ihrer Fabrikate über Mk. 10 000 aus, ein Betrag, der den Nutzen, den diese kleineren Destillateure vor Inkrafttreten der Steuererhöhung jährlich erzielen konnten, vielfach erheblich übersteigt. Viele kleinere Destillateure arbeiten daher schon seit mehreren Jahren mit Verlust; ihre Betriebsmittel selbst sind gegen früher ganz bedeutend mehr angespannt, da sie für die gleiche Menge Sprit jährlich erheblich größere Beträge investieren müssen als früher. Die mittleren und größeren Betriebe leiden in gleicher Weise, nur daß diese teilweise über größere eigene Mittel verfügen. Aber auch der Nutzen der mittleren und größeren Betriebe ist prozentual in gleichem Maße zurückgegangen wie der der kleineren Destillateure, da es eben bisher unmöglich war, die enorme Branntweinsteuererhöhung, wie vom Gesetzgeber gewollt, auf die Konsumenten abzuwälzen. Auch der Absatz ist durch die Abstinenzbewegung, den sozialdemokratischen Boykott, die Verteuerung der allgemeinen Lebenshaltung usw. gegen früher ganz wesentlich zurückgegangen, sodaß auch dieser Umstand höchst nachteilig auf die Rentabilität des Destillationsgewerbes wirkt. Der Rückgang des Konsums hat aber auch ungünstig auf die Spiritusproduzenten (Brenner) und die Spritfabriken gewirkt, zumal der Destillateur vielfach gezwungen ist, die Alkoholstärke der Spirituosen teilweise herabzusetzen.

Insbesondere aus diesem Grunde legt anscheinend das Spiritussyndikat großen Wert darauf, eine Verständigung mit den Destillateuren bezw. dem Vorstand des Verbandes deutscher Spiritus- und Spirituosen-Interessenten bereits mehrmals Entwürfe für einen Konventionsvertrag vorgelegt, die aber bisher keine Annahme gefunden haben, da den Destillateuren nach diesem Konventionsvertrag Fesseln auferlegt worden wären, die aus verschiedenen, durchaus berechtigten Gründen entschieden zurückgewiesen werden mußten. Vor wenigen Wochen hat nun das Spiritus-Syndikat endlich eingesehen, daß es doch nicht möglich ist, alle ihm nützlich erscheinenden, aber viel zu weitgehenden Forderungen durchzusetzen und daher die größten Härten in den bisherigen Konventionsentwürfen fallen gelassen, sodaß es schließlich zu einer vorläufigen, jedoch für beide Teile unverbindlichen Verständigung zwischen den Vorständen des Spiritus-Syndikats und des Verbandes deutscher Spiritus- und Spirituosen-Interessenten gekommen ist. Obwohl die Vereinbarungen zwischen beiden Verbänden noch nicht genau bekannt sind, hat es doch den Anschein, als ob der Vertrag nunmehr wenigstens die Grundlage zu einer dauernden Verständigung bilden kann.

Die Notlage des deutschen Destillationsgewerbes kann nur durch festen Zusammenschluß der Destillateure gebessert werden und nur dadurch kann erreicht werden, daß endlich nach drei Jahren die Mehrbelastung von jährlich über Mk. 100 Mill. auf den Konsum abgewälzt wird. Nicht allein andere Berufszweige, wie z. B. die Brauereien, die Wirte usw. haben den Destillateuren den Weg gezeigt, durch den sie etwas erreichen können, sondern auch ihre wirtschaftlichen Gegner, die Spiritusbrenner und die Spritfabriken, haben es den Destillateuren bewiesen, daß nur ein Zusammenschluß die Möglichkeit bietet, auch für das Destillationsgewerbe wieder bessere Zeiten herbeizuführen. Die Abnehmer der Destillateure können diesen aus dem Zusammenschluß keinen Vorwurf machen, denn er ist die Folge des Zusammenschlusses der Spiritusbrenner und der Spritfabriken, sowie des Umstandes, daß die Gesetzgebung schon seit Jahren das Bestreben zeigt, den Wünschen großer wirtschaftlicher Verbände in viel weitgehenderem Maße Rechnung zu tragen als z. B. den des Destillationsgewerbes, das aus Tausenden von Einzelbetrieben besteht. Selbst wenn die beabsichtigte Konvention nur von kurzem Bestand wäre, und wenn durch sie in einzelnen Punkten dem Spiritus-Syndikat einige Konzessionen gemacht werden, so hätte sie schon den einen nicht zu unterschätzenden Vorteil, daß sich die Destillateure endlich überhaupt zusammenschließen. Erst da-

durch wird die Möglichkeit geschaffen, die vielfach verlustbringenden Preise des Destillationsgewerbes auf ein Niveau zu heben, das auch den kleineren Destillateuren ein Entgeld für ihre Arbeit bietet und eine wenn auch bescheidene Verzinsung ihres Betriebskapitals.

Der Wortlaut des Vertragsentwurfs zwischen der Spirituszentrale G. m. b. H. und dem Verbande deutscher Spiritus- und Spirituosen - Interessenten, der in einer am 8. Oktober stattfindenden Versammlung der Delegierten der Abnehmer beraten werden soll, wird in der F. Z. vom 29. September bekannt gegeben.

Danach werden die Mitglieder bei Vertragsstrafe verpflichtet, den Alkoholgehalt der Spirituosen auf nicht weniger als 25 Vol.-Proz. festzusetzen. Für Branntweinsorten, die auch schon früher, also vor der Verteuerung durch die Branntweinsteuer weniger Alkohol halten als 25%, kann auch nach Bestehen der Konvention ein geringerer Alkoholgehalt durch die Spirituszentrale erlaubt werden. Vom Jahre 1915 ab soll aber für alle Erzeugnisse die Mindestalkoholstärke 25% betragen, soweit nicht für bestimmte gesüßte Branntweine (Damenliköre, Fruchtliköre, Eierkognac etc.) dauernde Ausnahmen vereinbart werden. Die Konventionsmitglieder sind verpflichtet, unverarbeiteten Branntwein in größeren Mengen als 280 Liter an einem Tage an denselben Abnehmer nicht zu verkaufen. Ausnahmen sind nur dann zulässig, wenn das Verbandsmitglied mindestens drei Jahre vor Inkrafttreten des Vertrags unverarbeiteten Sprit in Gebinden über 280 Liter in seinem Gewerbebetriebe regelmäßig täglich verkauft hat. In diesem Falle darf aber das Mitglied nicht billiger verkaufen, als der jeweilige Tagespreis der Spirituszentrale beträgt. Bei Verkauf von unverarbeitetem Branntwein in Mengen unter 280 Liter dürfen keine günstigeren Zahlungsbedingungen eingeräumt werden, als die Spirituszentrale gewährt, und es sind mindestens folgende Zuschläge zum jeweiligen Stückfaßpreise der Zentrale zu fordern: bei Gebinden von 180—279 Liter r. A. Mk. 1,50; bei Gebinden von 80—179 Liter r. A. Mk. 2,50; bei Gebinden unter 80 Liter r. A. Mk. 5,—.

Verkäufe von unverarbeitetem Branntwein, die nicht zur sofortigen Lieferung bestimmt sind, sind zu unterlassen.

Nicht alle Verbraucher von Spiritus können in die Abnehmerkonvention aufgenommen werden, sondern nur die größeren Konsumenten und die Händler. Als untere Grenze ist ein Durchschnittsverbrauch der letzten Jahre von 12 000 Liter reinen Alkohols vorgesehen. Ausnahmen sind nur zulässig, falls der betreffende Unternehmer regelmäßig einen Teil der Erzeugung an Wiederverkäufer absetzt. Hierdurch soll verhindert werden, daß die Konsumenten dieselben Vorteile genießen wie die Händler. Auf Verlangen der Spirituszentrale muß indes die Vorbedingung für die Aufnahmefähigkeit in den Verband von 12 000 auf 9 000 Liter herabgesetzt werden. Dieselben Zuschläge, die die Spirituskonvention ihren Mitgliedern auferlegt, wird die Spirituszentrale ihren Gesellschaftern und den Händlern für den Verschleiß von Branntwein im Kleinverkauf ebenfalls auferlegen. Die Zentrale verpflichtet sich, dem Verbande zu entrichten: 1. auf die Mengen, die die Verbandsmitglieder über ihr Kontingent hinaus beziehen, zu Spirituosen verarbeiten und für die sie der Zentrale den vollen Listenpreis bezahlt haben, den Betrag von Mk. 4 per Hektoliter r. A. 2. auf die von Nichtverbandsmitgliedern zur Bereitung von Spirituosen im eigenen Betriebe und zum vollen Listenpreise bezogenen, im Einzelfalle mehr als 280 Liter betragenden Mengen, gleichviel ob die Lieferung seitens der Zentrale oder für deren Rechnung durch die Gesellschafter oder durch Händler oder durch Verbandsmitglieder erfolgt, den Betrag von Mk. 3 per Hektoliter r. A. 3. Auf die rabattpflichtigen Mengen den Betrag von 8¾ Pfg. per Hektoliter r. A.

Spirituszentrale und Kunstseidefabriken.

Zwischen der Spirituszentrale und den deutschen Kunstseidefabriken kam laut K. Z. ein Abkommen zustande, wonach diesen zunächst auf ein Jahr für den zur Herstellung nötigen Spiritus eine erhebliche Preis-

ermäßigung gewährt wird. Dadurch wird die deutsche Kunstseide mit dem Auslandserzeugnis wettbewerbsfähig.

Chemische Industrie.

Bromsilber-Konvention.

Die am 25. September abgehaltene Versammlung der Mitglieder hat beschlossen, die Vereinigung über den 1. Januar 1913 hinaus zu verlängern. Bis dahin werde, so schreibt man der K. V. Z., voraussichtlich ein endgültiger Zustand für mehrere Jahre geschaffen werden. Am 1. Oktober d. J. treten erhöhte Preise in Kraft. Alle bis einschließlich den 10. Oktober eingehenden Bestellungen können aber, so weit sich dieselben auf sofortige Lieferung beziehen, zu den bisherigen Preisen und Bedingungen ausgeführt werden. Der neuen Bromsilber-Vereinigung gehören 18 Firmen an, darunter die bedeutendsten Firmen des Zweiges, so daß der „Ring" (bis auf die Firma Georg Gerlach & Co. in Berlin) als geschlossen gelten könne. Jene Versammlung hat auch beschlossen, alle Verfehlungen der Abnehmer gegen die Bestimmungen über „Treu-Rabatt" unnachsichtlich gerichtlich zu verfolgen.

Leder-Industrie.

Verband deutscher Häuteverwertungs-Vereinigungen.

Eine außerordentliche Hauptversammlung fand laut F. Z. am 12. September in Hannover statt. Es waren 165 Vertreter von 87 Vereinigungen aus dem ganzen deutschen Reich erschienen. Die Verhandlungen drehten sich lediglich um die bereits bekannten Forderungen des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf. Der Vorsitzende gab zunächst einen Überblick über die einzelnen Phasen des Kampfes zwischen den beiden Verbänden, wobei er behauptete, daß dieser Kampf dem Verbande deutscher Häuteverwertungs - Vereinigungen durch übertriebene und unerfüllbare Forderungen der Gegner aufgezwungen sei. Köln sei allerdings abgesprungen, aber diese eine Ausnahme könne nicht von wesentlichem Einfluß auf die zu fassenden Beschlüsse sein. Leider stehe auch die Berliner Vereinigung abseits mit der Begründung, daß an sie vom Käuferverbande keine Forderungen gestellt seien und sie sich deshalb dem Verbande deutscher Häuteverwertungs-Vereinigungen nicht anschließen könne. Der Ursprung des Kampfes sei in dem Vorgehen des Käuferverbandes gegen einige süddeutsche Vereinigungen zu suchen. In der darauf abgehaltenen sehr lebhaften Erörterung wurde zunächst betont, daß man auf die Sodadenaturierung des Häutesalzes wohl eingehen wolle, aber die Forderungen betreffs der Haftung bei Salzflecken gingen viel zu weit. Es wurde betont, daß man, falls es zu keiner Einigung komme, doch die Ware los werden würde, andernfalls sei man auch kapitalkräftig genug, die Ware vorläufig zu lagern. Die übertriebenen Forderungen des Käuferverbandes dürften auf keinen Fall erfüllt werden, zumal sonst bald weitere neue, noch weniger erfüllbare Forderungen gestellt werden würden. Sollte keine Einigung erzielt werden, so müsse man die Gefälle ins Ausland verkaufen; größere Posten seien ja auch bereits nach dort untergebracht, so daß namentlich die großen Vereinigungen nicht in ihrem Lager bedrückt würden. Man sei derzeit dem Käuferverbande bereits zu weit dadurch entgegengekommen, daß man sich die Kasseler Bedingungen habe aufzwingen lassen. Man habe aber aus den Verhältnissen gelernt. Es sei die Errichtung eines Verkaufs-Syndikats anzustreben, um dadurch die Geschäftsverbindung mit dem Auslande noch fester anzuknüpfen, denn man solle dem heimischen Markte, der den Kampf gebracht habe, die Ware entziehen. Es wurde schließlich der Vorstand durch einstimmigen Beschluß ermächtigt, nicht eher wieder Verhandlungen mit dem Verbande der Interessenten am Häuteeinkauf anzuknüpfen, bis der status quo ante wiederhergestellt sei, d. h. die Forderungen des Käuferverbandes zurückgezogen seien und der gegenseitige Boykott aufgehoben wäre. Die weiteren Beschlüsse wurden vorläufig als interne betrachtet; doch wurden dem Vorstande weitgehende Vollmachten gegeben.

Die am 3. Oktober in Kassel abgehaltene Generalversammlung des Verbandes Deut-

scher Häuteverwertungs - Vereinigungen beschloß einstimmig, von weiteren Verhandlungen über die zunehmenden Differenzen mit dem Verband der Interessenten am Häutemarkt abzusehen, die mit diesem Verband getroffenen Abmachungen aufzuheben und hinfort — und nur unter Berliner Bedingungen — freihändig zu verkaufen. Die Berliner Bedingungen sind gleichfalls mit den Auktionskäufern vereinbart, jedoch weniger weitgehend, als die bisher von den Verbandsvereinigungen innegehaltenen Kasseler oder Verbandsbedingungen. Durch diesen Beschluß ist mithin eine Gleichstellung der Deutschen Häute - Auktions - Bedingungen herbeigeführt, jedoch unter Ablehnung aller weitergehenden Forderungen der Auktionskäufer, speziell des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf, der verlangte, daß Salzschäden - Entschädigungen für Häute und Felle prinzipiell anerkannt werden sollten.

Schiffahrt.

Konvention der Schleppfirmen auf dem Rhein.

Vor einiger Zeit war unter den größeren Reedereien des Rheins eine Schleppkonvention gebildet worden. Die Verhandlungen zur Erneuerung der Konvention sind ergebnislos geblieben, so daß die Konvention mit dem heutigen Tage als aufgelöst gilt. Das Scheitern der Verhandlungen liegt, wie der Düsseldorfer Generalanzeiger vom 2. Okt. meldet, vornehmlich an dem Verhalten der Harpener Bergbau-A.-G. Über ihre Beteiligung war bis gestern abend keine Erklärung eingegangen. Eine Reihe von Schleppfirmen hat nur ihren Beitritt von der Beteiligung der Harpener Bergbau-A.-G. abhängig gemacht. Infolge dieses Umstandes konnte eine Konvention mit Umgehung von Harpen nicht geschlossen werden. Der Wettbewerb wird nun wieder die scharfen Formen annehmen, die das Geschäft schon lange unrentabel machten, allerdings ist der Beschäftigungsgrad in der Rheinschiffahrt andauernd sehr gut.

Filmindustrie.

Freie Vereinigung der Kino - Film - Fabrikanten in Berlin.

Mit dieser Vereinigung ist in den letzten Tagen ein wirtschaftlicher Verband zustande gekommen. Nachdem die junge Film-Industrie sich zu einer noch vor kurzem ungeahnten Bedeutung entwickelt hat, drängte alles zu einem Zusammenschluß, insbesondere als sich im Laufe der Zeit viele mit Recht beklagte Mißstände eingenistet hatten, deren Beseitigung wünschenswert war. Die Film-Industrie bedient sich des Filmverleihers als Zwischenhändlers; letzterer kauft von der Fabrik und vermietet den Film wochenweise an die Theater, die ihre ganzen Programme meist von demselben Verleiher gegen eine Leihgebühr, richtiger Mietzins beziehen. Die Rollen wandern dann weiter von Theater zu Theater. In dem Leihgeschäft herrschen insofern unerfreuliche Zustände, als die Films vielfach schlecht behandelt und zu schnell verbraucht werden, wodurch große Verluste entstehen. Ferner ist die Leihgebühr willkürlich abgestuft zum Schaden der Theaterbesitzer; sodann ist ein unlauteres Rabattunwesen und Borgsystem eingerissen. Die Vereinigung hat nun mit Wirkung ab 11. Oktober 1912 Bezugsbedingungen aufgestellt, welche eine einheitliche, wochenweise abgestufte Leihgebühr einführen; es kostet z. B. die erste Woche 30, die dritte 17, die zehnte 6 und die fünfzehnte nur 3 vom Hundert des Anschaffungswertes. Dadurch wird eine gerechte Tilgung der Kosten der Films erreicht, die gleichmäßig allen Theaterbesitzer ermöglicht, im voraus zu wissen, zu welchem Preise sie sich versorgen können; ferner wird der reelle Wert des Films von allen Beteiligten verhältnismäßig getragen. Unter „reellem" Wert versteht man den Verkaufspreis des Herstellers, der sich aus den jeweils verschiedenen Honoraren, Ausstattung usw. ergibt. Der Selbstkostenpreis ist dann meist sehr hoch, wenn schwierige Naturaufnahmen in fremden Ländern oder besondere Kunstleistungen aufgenommen werden; er ist weit geringer bei den beliebten Aufnahmen von Stücken, in denen viele Szenen von wenigen Personen gespielt werden. Bisher war es nun

den Herstellern nicht möglich, die verschieden hohen Selbstkosten in einem entsprechenden Verkaufspreis zum Ausdruck zu bringen, da im Filmgeschäft unterschiedslos meterweise gerechnet wird. Diese Berechnungsart war eine der Hauptursachen für die künstlerische Niederhaltung des Kino, denn es fehlte manchem Hersteller der Anreiz zu höheren Leistungen, wenn alles gleichmäßig bezahlt wird. Deshalb schreibt, laut K. Z. vom 21. September, die Vereinigung vor, daß vom 11. Oktober ab nicht mehr meterweise, sondern nach dem wirklichen Wert gehandelt wird. Nachdem alle Fabrikanten von Bedeutung mit Ausnahme einer französischen Firma der Vereinigung beigetreten sind, wird wohl ein Preiskampf vermieden werden. Da sich in Zukunft der Wettbewerb auf die Steigerung der künstlerischen Leistung beschränken wird, ist eine erfreuliche Folge des Zusammenschlusses die Aussicht einer Hebung und Reform des Kino.

Kartelle in Oesterreich-Ungarn.

Eisenindustrie.

Kampf gegen das Eisenkartell.

In der Sitzung der österreichischen Delegationen vom 24. September, richteten die christlich - sozialen Delegierten Huber und Genossen an den Kriegsminister eine Anfrage, in welcher sie darauf hinweisen, daß die militärische Opferwilligkeit der Bevölkerung von den verschiedenen Armeelieferanten rücksichtslos ausgenützt und dazu mißbraucht wird, um sich auf Kosten der breiten Massen der Bevölkerung auf das Maßloseste zu bereichern. So soll die Kanonengießerei der Pilsener Skodawerke pro 1911 einen Reingewinn von 46 Millionen, die Schiffsbauanstalt Stabilimento Technico in Triest, in welcher Kriegsschiffe gebaut werden, einen Reingewinn von 1,5 Millionen, die Hirtenberger Patronenfabrik einen solchen von 3,5 Millionen Kronen usw. erzielt haben. Besonders arg treibt es das Eisenkartell. In einem vertraulichen Rundschreiben dieses Kartells aus dem Jahre 1911 über die Verkaufsbedingungen und Preise für Stahlfassonguß heißt es: „Bestandteile für Schiffe der k. u. k. Kriegsmarine sind um 15% höher zu berechnen — ein Aufschlag von 2 Kronen per 100 Kilogramm ist außerdem für alle Lieferungen in Rechnung zu stellen, welche für die k. u. k. Kriegsmarine auszuführen sind.“

Nach all dem ist es sehr begreiflich, daß die österreichischen Kriegsschiffe viel teurer zu stehen kommen, als die gleichen Schiffe in Deutschland, England u. s. f. Es geht nicht an, daß, während die Steuerträger so schwere, erhöhte Opfer für das Vaterland bringen, sich die Lieferanten für Kriegsrüstungen, Munition und dergl. ungebührlich bereichern und förmliche Wuchergeschäfte mit dem Staate betreiben. Falls hier nicht Wandel geschaffen wird, wird es den Volksvertretern in den Delegationen sowohl als auch im Reichsrate immer schwerer gemacht, alljährlich so viele Millionen für unsere Armee zu bewilligen. Die unterfertigten Delegierten stellen daher an den Kriegsminister die Anfrage: Ist der Kriegsminister von den obgeschilderten Verhältnissen unterrichtet? Ist der Kriegsminister geneigt, alles zu veranlassen, daß diesen, das ganze Volk wirtschaftlich ausbeutenden, den Patriotismus untergrabenden Wucher-Geschäften ein Ende gemacht werde?

Günstiger Geschäftsgang des Eisenkartells.

Die Prager Eisen - Industrie-Gesellschaft veröffentlichte Samstag ihren Rechnungsabschluß über das Geschäftsjahr, das vom 1. Juli 1911 bis Ende Juni 1912 läuft. Die Betriebsergebnisse waren so bedeutende, daß die Gesellschaft in der Lage ist, eine Dividende von 200 K (gegenüber 160 K im Vorjahre) per Aktie zu verteilen. Die mit 500 K eingezahlte Prager Eisen-Aktie verzinst sich daher nach ihrem heutigen Kurs (3452) mit etwas weniger als 6%.

Bekanntlich sind die Prager Eisenindustrie - Gesellschaft und die Alpine Montangesellschaft die Grundsäulen des Eisenkartells und sie beherrschen den österreichischen Eisenmarkt hinsichtlich des Roheisens und der Halbfabrikate neben den Witkowitzer Eisenwerken und den österreichisch. Berg- und Hüttenwerken nahezu souverän. Die enge Liierung der beiden erstgenannten Gesellschaften erhellt weiters auch daraus, daß die Prager Eisenindustrie-Gesellschaft nicht weniger als 50 000 von den vorhandenen 300 000 Aktien der Alpinen Montan-Gesellschaft besitzt.

Einen Vergleich des Produktionsumfanges beider Gesellschaften ermöglichen die jüngst veröffentlichten Erzeugnisziffern, wobei betont sei, daß die für die Prager Eisenindustriegesellschaft angesetzten Zahlen das ganze Geschäftsjahr Juli 1911 bis Juni 1912, die für die Alpine Montangesellschaft nur die ersten sechs Monate des laufenden Jahres betreffen:

	Prager Eisen	Alpine Montan
	Meterzentner	
	Juli 1911 bis Juli 1912	Jan. bis Juni 1912
Kohle	15 800 000	5 979 000
Roherze	9 900 000	7 509 000
Roheisen	3 750 000	2 864 000
Walzware	2 752 000	1 552 000

Beide Gesellschaften verweisen auf einen andauernd günstigen Geschäftsgang, der sogar noch eine weitere Steigerung der Produktion in dem laufenden Monate zur Folge habe.

Nahrungs- und Genußmittel-Industrie.

Österreichisches Spirituskartell.

Die „Spiritus - Verkaufsvereinigung" in Prag hat, laut „Union" Prag, Ende September nachstehendes Kommunique versandt:

Die Spiritus - Verkaufsvereinigung der landwirtschaftlichen Brennereien hielt in den letzten Tagen in Iglau und Tábor Kreisversammlungen ab, um ihre Mitglieder über den Verlauf des verflossenen Jahres und über die Aussichten der neuen Kampagne zu informieren. Wie bekannt, hatte die Spiritus - Verkaufsvereinigung im Vorjahre mit den Raffineuren ein mehrjähriges Abkommen getroffen, laut welchem letztere verpflichtet sind, die gesamte Rohwarenerzeugung gegen ein gewisses Entgeld zu raffinieren und zu verschleißen. Dadurch sollten die Spirituspreise stabilisiert und die Spekulation der Wiener Börse entrückt werden, um so eine entsprechende Verwertung der eigenen Kartoffeln zu erzielen. Nun kam im Vorjahre die durch die Dürre hervorgerufene Mißernte in Rübe und Kartoffeln, wodurch die Preise für die Rohmaterialien derart gestiegen sind, daß eine wesentliche Erhöhung der Spirituspreise eintreten mußte. Diese abnormalen Preise zeigten jedoch, daß der Vertrag mit den Raffineuren nicht im richtigen Verhältnisse zu den Produktionskosten steht, und so wurde denn vor kurzem eine Rektifikation dieses Übereinkommens vorgenommen, welche zugunsten der landwirtschaftlichen Betriebe wesentliche Ermäßigungen der Raffinationsprämie aufweist. Dies wurde seitens der überaus zahlreichen anwesenden Brenner in Iglau und Tábor mit besonderer Befriedigung zur Kenntnis genommen.

Die im Vorjahre bestandenen scheinbar hohen Gewinne der Raffineure veranlaßten jedoch noch vor Bekanntwerden der obenerwähnten Vertragsänderung einige Unternehmer zur Gründung von neuen Raffinerien, welche die Mitglieder der Spiritus-Verkaufsvereinigung dazu verleiten wollten, daß sie diesen neuen Betrieben ihr Erzeugnis abliefern, was indessen aber einen voll-

ständig negativen Erfolg hatte. Die Mitglieder der Spiritus - Verkaufsvereinigung sind nämlich durch Vertrag und Schlußbriefe gebunden, ihrer Vereinigung bis Ende August 1915 unkündbar anzugehören. Aus diesem Grunde sind die Lockungen der Outsiderraffinerien, böhmische, mährische oder schlesische Kontingentware zu erhalten, vergeblich gewesen, und wird ihnen wohl nichts anderes übrig bleiben, als die mit teuerer Vorfracht belegte galizische Ware, falls solche noch zu haben sein wird, zu beziehen.

In beiden Versammlungen wurden den Anwesenden ausführliche Berichte seitens der Präsidenten Jos. Bauer, sowie Kommerzialrates M. Steindler aus Beneschau und Direktor Ernst Berka erstattet und dabei auf die schweren Schäden aufmerksam gemacht, die jedem einzelnen durch einen eventuell beabsichtigten Austritt entstehen könnten, worauf einstimmig dem Präsidenten, Vorstande und der Direktion Vertrauen und Dank für geleistete Arbeit votiert wurde.

Soweit das Kommunique. Demgegenüber wird von der Gegenseite laut „Union" erklärt, daß die oben erwähnten Versammlungen auf die Nachricht hin veranstaltet wurden, daß einige landwirtschaftliche Brenner mit der Kraluper neuen Raffinerie in Verhandlungen treten wollen. In den Versammlungen sei diesen Brennern mit der Geltendmachung des Kartellvertrages gedroht worden, sowie mit der Repressalie, daß ihnen einfach der Spiritus beschlagnahmt werden würde. Trotzdem, so wird erklärt, seien einige Brenner entschlossen, gestützt auf die österreichische Kartelljudikatur, den Kartellvertrag einfach anzufechten.

Ermäßigung der Spirituspreise.

In den ersten Tagen des September haben Besprechungen des Zentralausschusses des Spirituskartells stattgefunden, in welchen die Frage der Festsetzung der Preise für die neue Kampagne in Beratung stand. Infolge der wesentlich günstigeren Aussichten der Kartoffelernte sowie auf den Ausfall der Maisernte wurde, da sich das Rohmaterial verbilligt hat, von mehreren Seiten der Antrag auf Ermäßigung der Spirituspreise gestellt und eine Regulierung derselben beschlossen. Bei der Festsetzung der Preise wurde auch die Tatsache erörtert, daß von ungarischen Fabriken Spiritus nach Österreich zu Preisen verkauft wurde, die billiger sind als hier. Diese Verkäufe erfolgten namentlich nach Galizien und den Alpenländern, während wieder seitens österreichischer Fabriken Spiritus nach Ungarn abgegeben wurde. Die Differenzen die hierüber zwischen einzelnen österreichischen und ungarischen Spiritusfabriken bestanden, wurden im Wesen beigelegt, und die Verkäufe der österreichischen Fabriken nach Ungarn und von Ungarn nach Österreich haben wieder aufgehört. In Ungarn wurde vor kurzem ein Spirituskartell gegründet, welches kaum die Hälfte der Produktion umfaßt und dem einige große Fabriken ferngeblieben sind. Voraussichtlich dürfte im Laufe des September eine neuerliche Besprechung des Zentralausschusses des Spirituskartells stattfinden, in welcher an der Hand der dann vorhandenen genauen Daten über die Ernteaussichten definitive Beschlüsse über die Festsetzung der Spirituspreise gefaßt werden sollen. Am 29. August hat eine Ermäßigung der Wiener Spiritusnotiz von 67 auf 65 K stattgefunden und am folgenden Tage trat ein Rückgang von 65 auf 62 K ein. Heute wird prompter Kontingentspiritus in Wien 62 K Geld, 63 K Brief notiert. — Über die am gestrigen Tage in Wien abgehaltene Sitzung des Zentralausschusses des Spirituskartells wird folgende Mitteilung verlautbart: „Der Zentral-Ausschuß des Spiritus-Kartells hat in seiner Sitzung mit Rücksicht darauf, daß ein abschließendes Urteil über die Ernteaussichten noch nicht möglich ist, sich vorläufig auf eine Regulierung der Verkaufspreise beschränkt. Diese Maßnahme bedeutet für einzelne Gebiete der diesseitigen Reichshälfte eine Preisermäßigung.

Das Spirituskartell hat ferner mitgeteilt, daß es, „um wiederholt geäußerten Wünschen aus den Kreisen der Likörindustrie Rechnung zu tragen", auch Preise auf längere Sichten hinausgegeben habe. In der abgelaufenen ersten Kampagne seiner Wirksamkeit hatte das Kartell nur Prompt-Verkäufe vorgenommen. Um nun der u n g a -

rischen und russischen Konkurrenz zu begegnen, die erheblichen Umfang angenommen hat, hat sich das Kartell außer zu den Preisermäßigungen auch zum Verkauf auf längere Sichten gezwungen gesehen.

Verlängerung des ungarischen Zuckerkartells.

Das ungarische Zuckerkartell ist heute auf fünf Jahre verlängert worden. Hierüber erhält die N. Fr. Pr. aus Budapest von hervorragender fachmännischer Seite folgende Darstellung: Das ungarische Zuckerkartell welches den Namen „Verkaufsvereinigung für Inlands-Konsumzucker" führt, ist heute in einer Vollversammlung der ungarischen Zuckerfabrikanten erneuert worden und zwar entgegen der Gepflogenheit der letzten Jahre, in welchen dasselbe stets nur auf ein Jahr prolongiert wurde, diesmal anschließend an die österreichische Organisation auf die Dauer von fünf Jahren, nämlich bis zum Jahre 1917. Freilich sind die Kautelen, die an die längere Dauer geknüpft wurden, so mannigfache, daß es doch alljährlich sozusagen von dem guten Willen der Fabrikanten abhängt, ob die Gültigkeit des derzeitigen Übereinkommens auch für die zukünftigen Jahre unangefochten bleibt. In der Kampagne 1910/11 war die unerwartete Preissteigerung den ungarischen Zuckerfabrikanten sehr zu statten gekommen; die Kampagne 1911/12 war für diese geradezu ein Rekordjahr in den Erträgnissen, da Ungarn und Rußland im Gegensatze zu allen europäischen Konventionsländern eine sehr reiche Rübenernte erzielten und aus der Preisbewegung große Vorteile ziehen konnten. Das Resultat dieser zwei guten Jahre sind hohe Rübenpreise, die man in Ungarn früher zu zahlen nicht gewohnt war, die wesentlich verteuerten Transportsätze, da der Staat aus der Konjunktur auch dauernd seine Vorteile ziehen wollte, und die große Konkurrenz der neu entstandenen Fabriken. Die Aussichten der laufenden Kampagne stellen sich bei den gegenwärtigen Zuckerpreisen für eine Reihe von Rohzuckerfabriken als nicht günstig dar, soweit dieselben nicht beträchtliche Mengen vorverkauft haben, was jedoch überwiegend nicht der Fall ist. Ebenso sind die Qualitäten der bisher eingebrachten Rüben nicht zufriedenstellend, was bei dem vielwöchentlichen Regenwetter natürlich ist. Ein abschließendes Urteil ist noch nicht abzugeben, da der Witterungsverlauf im Oktober die Ausbeuteverhältnisse wesentlich beeinflußen kann. Fest steht, daß die Landwirte im Laufe des Jahres eine außerordentlich reiche Rübenernte erwarten, und daß Ungarn, welches seine Produktion schon im Vorjahre auf 4 300 000 Meterzentner steigern konnte, in der laufenden Kampagne einer weiteren, sehr ausgiebigen Erhöhung seiner Inlandsproduktion entgegensieht und, wenn nicht alle Voraussetzungen trügen, mit einer Erzeugung von fünf Millionen Meterzentner rechnen kann. Die Schwierigkeiten, diese Quantitäten abzusetzen, werden wohl auch im Laufe der nächsten Monate sich empfindlich fühlbar machen. — Über die Verlängerung des Zuckerkartells wird folgendes Kommunique ausgegeben: „Im Landesverein der ungarischen Zuckerfabrikanten hat heute unter Vorsitz des Vizepräsidenten Grafen Andor Zichy eine Plenarsitzung stattgefunden.

Den wichtigsten Punkt der Verhandlungen bildete die Erneuerung, beziehungsweise Verlängerung der sogenannten Verkaufs-Vereinigung für Weißware. Die Schwierigkeiten, die sich der Fortsetzung dieser Verkaufsorganisation entgegenzustellen pflegten, haben sich bei diesem Anlaß vielfach geltend gemacht. Es ist jedoch gelungen, wohl unter dem Eindruck der überaus ungünstigen Rohzuckerpreisverhältnisse, dieselben zu befestigen und wurde das Abkommen entgegen den bisherigen Gepflogenheiten, dasselbe jeweilig nur für ein Jahr zu prolongieren, im Anschluß an das bestehende österreichische Arrangement auf die Dauer von weiteren fünf Jahren abgeschlossen. Hierzu ist jedoch zu bemerken, daß die zu dieser mehrjährigen Vereinbarung hinzugefügten vielfachen Kautelen den Wert der längeren Vertragsdauer ziemlich problematisch erscheinen lassen, indem eine ganze Reihe von Bedingungen die Kündigung des Abkommens von Jahr zu Jahr offen halten. Nach einer Perfektionierung des Abkommens wurde die Plenarversammlung geschlossen."

Industrie der Fette und Öle.

Petroleumkartellverhandlungen.

Am 17. September hat in Wien eine Besprechung der österreichischen Petroleumraffinerien stattgefunden, welche sich mit der Wiederaufnahme der Kartellverhandlungen beschäftigte. Es wurde der Beschluß gefaßt, auch mit den ungarischen Raffinerien in Verhandlungen zu treten und durch einen unbeteiligten Fachmann die Zwistigkeiten der österreichischen Raffinerien schlichten zu lassen. Wenn das gelingt, dann dürften wir bald ein neues Petroleumkartell haben, zu dessen Gründung ja nicht viel fehlt. Denn schon gegenwärtig haben die österreichischen Petroleumraffinerien einen einheitlichen Petroleumpreis für das Inland, und zwar 32 K für 100 Kilo. Auch machen sie sich keinen Wettbewerb, da nicht zu viel Petroleum zum Verkauf ausgeboten wird und da die Preise nicht unterboten werden. Jeden Monat wird zum Verkauf eine bestimmte Menge freigegeben. Es werden nun Beratungen gepflogen, um diesem freundschaftlichen Übereinkommen ein festeres Gefüge zu verleihen. Dadurch sollen auch Terminverkäufe hintangehalten werden und die Lieferungen in noch strengerer Form als bisher auf einen Monat beschränkt bleiben. Es muß jedoch bemerkt werden, daß gegenwärtig das Petroleumgeschäft sehr gut geht, weshalb ein Kartell gar nicht notwendig wäre. Daher bedeutet das Gelingen oder Scheitern der Verhandlungen für die Petroleumindustrie keine solch wichtige Angelegenheit wie in früheren Jahren, da heute der hohe Weltmarktpreis des Petroleums und die günstige Preislage der Nebenprodukte, wie: Benzin, Paraffin, Schmieröl und Gasöl, den Petroleumfabriken die Möglichkeit gewähren. große Gewinne zu erzielen.

Am 24. September haben in den Bureaus der „Olex" neue Besprechungen der Vertreter der Petroleumraffinerien stattgefunden, die aber nicht gut beschickt waren. Die Budapester Raffinerien waren gar nicht vertreten. Ebenso fehlten die Repräsentanten einzelner böhmischer und galizischer Raffinerien. Es kam zu einem allgemeinen unverbindlichen Meinungsaustausch, wie die beabsichtigten Kartellverhandlungen in Ruhe gepflogen werden könnten. Zu einem positiven Ergebnisse gelangte die Versammlung aber nicht infolge der Abwesenheit von maßgebenden Raffineuren. Es besteht jedoch die Absicht, die Angelegenheit nicht versumpfen zu lassen. Ob die Kampagne 1912/13 aber angesichts der bekannten Ausbietungen einzelner Raffinerien noch zu retten ist, steht vorläufig noch dahin. Die Produktionsorganisation kann faktisch als aufgelöst betrachtet werden und man will zunächst den Versuch unternehmen, ein Provisorium zu schaffen, welches eventuell berufen sein soll, der Vorläufer einer Kartellorganisation zu werden. Es bleibt also abzuwarten, ob die einzuleitenden Verhandlungen einen Erfolg haben werden.

Industrie der Erden, Steine, Ton und Glas.

Österreichisches Zementkartell.

Ende September werden Wiener Blättern zufolge die Besprechungen zwischen den Vertretern des Zementkartells und den aussenstehenden und neu gegründeten Werken beginnen. Nach den Bestimmungen des Kartellabkommens hat jede Gruppe das Recht, für den Fall, daß in Österreich eine Zementfabrik von mindestens 3000 Waggons jährlicher Leistungsfähigkeit oder mehrere neue Schöpfungen von Zementfabriken mit einer gleich hohen Produktion entstehen sollten, das Übereinkommen jederzeit zu kündigen. Durch die Neugründungen, deren Erzeugung teils in diesem, teils im nächsten Jahre auf den Markt kommt, wird das für den Kündigungsfall vorgesehene Minimalquantum um ein Vielfaches überschritten. Es ist nun beabsichtigt, mit den neuen Fabriken eine Verständigung herbeizuführen und sie bei entsprechenden Voraussetzungen in das Kartell aufzunehmen. (Vergl. K.-R. S. 862.)

Textilindustrie.

Kartell der österreichischen Baumwollspinner.

Das Kontingentierungs - Abkommen der österreichischen Baumwollspinner, dessen

Grundlagen in einer in Wien am 7. August stattgefundenen Versammlung festgestellt wurden, (vergl. K.-R. S. 862) ist nunmehr gesichert. Die für den 30. September einzuberufende Zusammenkunft wird das Abkommen offiziell bestätigen.

In Wien fand am 30. September eine Versammlung der österreichisch - ungarischen Baumwollspinner statt, um einen definitiven Beschluß bezüglich der Kontingentierung der Produktion zu fassen. Es wurde die Kontingentierung und Ausarbeitunng von Vorschlägen gemeinsamen Exports mit den Webern beschlossen.

Die Webereien haben sofort Gegenmaßregeln in die Hand genommen.

Am 18. September hat in Wien eine Versammlung der Interessenten an der neu zu gründenden Vereinigung der Garnverbraucher stattgefunden. Es waren 82 Weber vertreten, weitere 117 hatten schriftlich ihre Zustimmung zu den Beschlüssen der Versammlung gegeben. Den Vorsitz führte kais. Rat Lemberger. Anwesend waren Baumwoll-, Seiden- u. Leinenweber, Wollwarenerzeuger, Stickereifirmen usw. Es wurde die Gründung eines Vereines der österreichischen Garnkonsumenten beschlossen, ferner die Bildung eines Komitees aus Vertretern der größten Webereifirmen, sowie die Konstituierung eines Komitees zwecks sofortigen Einvernehmens mit den Baumwollspinnern behufs Milderung der Bestimmungen des Kontingentierungsvertrages derselben, insbesondere jener für den Export. Auch wurde die Bildung einer Importgesellschaft für den Bezug ausländischer Garne beschlossen.

Österreichisches Jutekartell.

Der deutsche Textilosekonzern schloß mit dem österreichischen Jutekartell einen Vertrag behufs Errichtung großer Textilosefabriken in Österreich für gemeinsame Rechnung. — Bereits zu Ende des vorigen Jahres wurde in Berlin eine Gesellschaft Textilosewerk Fleißen, Ges. m. b. H., gegründet, deren Aufgabe die Einführung des „Textilose" genannten, nach den Patenten des Herrn Emil Claviez hergestellten Ersatzes für Jutegewebe und Jutesäcke in unserer Monarchie ist. Diese Gesellschaft übernahm die Fabrik in Fleißen bei Eger.

Dem Aufsichtsrat gehören die Herren Willy Ginzkey, A. v. Deutsch-Hatvany, Generaldirektor Haase, Generaldirektor Wolf - Zitelmann, Emil Claviz und Robert Friedländer an. Andere Textilosefabriken sind in Deutschland (Oppeln und Adorf), England, Belgien, Frankreich, Italien, Amerika teils im Bau, teils im Betrieb. Nunmehr sollen durch den deutschen Konzern mit dem österreichischen Jutekartell für gemeinschaftliche Rechnung weitere Fabriken zur Erzeugung des neuen Artikels in Österreich gegründet werden.

Chemische Industrie.

Der Zündholztrust in Ungarn gescheitert.

Aus Budapest schreibt man der F. Z. vom 4. Oktober: „Als vor etwa anderthalb Jahren die Idee der Einführung des Zündholzmonopols in Österreich und damit in Verbindung auch in Ungarn auftauchte, begann in Budapest und in der ungarischen Provinz eine überaus lebhafte Gründertätigkeit. An allen Ecken und Enden entstanden Zündholzfabriken, deren Gründung zu dem ausschließlichen Zwecke erfolgte, anläßlich der erhofften Monopolisierung eine höhere Ablösungssumme vom Staate zu erlangen. Die Gründungen nahmen derart überhand, daß das Finanzministerium sich veranlaßt sah, die weitere Erteilung von Konzessionen für Zündholzfabriken zu sistieren. Trotzdem hat die Zahl dieser Fabriken in den letzten Jahren von 14 auf 23 zugenommen. Als nun in einiger Zeit bekannt wurde, daß die Finanzverwaltung die Verwirklichung der Monopolidee aufgegeben, geriet die ungarische Zündholzindustrie in eine förmliche Krise. So mußte u. a. die Besztercebányaer (Neusohl) Zündholzfabrik Akt.-Ges. ihr Kapital von Kronen 400 000 auf K 200 000, die Erste Szolnoker Zündholzfabrik A.-G. von K 250 000 auf K 25 000 reduzieren, während zahlreiche andere Fabriken in eine recht prekäre Lage kamen. Erschwert wird die Lage dieses Industriezweiges noch dadurch, daß schon am 1. Januar 1913 das vom Parlament genehmigte Phosphor-Verbot in

Kraft tritt, das eine mit bedeutenden Kosten verbundene völlige Umgestaltung zahlreicher Fabrikbetriebe notwendig macht und vielleicht sogar den gänzlichen Zusammenbruch manchen Unternehmens zur Folge haben wird. Um nun gegen alle diese Eventualitäten nach Möglichkeit geschützt zu sein, haben die ungarländischen Zündholzfabrikanten eine Aktion eingeleitet, welche die Schaffung eines Zündholztrusts bezweckt. Die Aktion wird schon in den nächsten Tagen durch die Gründung einer mit mehreren Millionen Aktienkapital in Aussicht genommenen Aktiengesellschaft in Erscheinung treten, welcher sich alle ungarländischen Zündholzfabriken anschließen werden. Hauptzweck des zu schaffenden Trusts wird es sein, die überflüssigen Fabriken aufzuheben und die Preise zu regulieren. Diese Regulierung soll in der Weise erfolgen, daß die Preise um durchschnittlich 10 bis 15% erhöht werden, wie es heißt, nur für die Händler. Durch die in den letzten Jahren entfaltete Konkurrenz ist nämlich eine ganz außergewöhnliche Preisverschlechterung eingetreten, die u. a. dazu führte, daß die Fabriken gezwungen waren, ein Paket Zündhölzer zu hundert Schachteln um 70 bis 75 bis 80 Heller abzugeben. und die Händler auf solche Weise im Einzelverschleiß einen Gewinn bis zu 150% gelangten. Durch die in Aussicht genommene Erhöhung der Preise wird wohl der entschieden übergroße Gewinn der Händler etwas eingeschränkt, dem konsumierenden Publikum jedoch voraussichtlich in keiner Weise ein Dienst geleistet werden."

Nach Meldung der N. Fr. Pr. vom 6. Okt. sind die Verhandlungen über die Bildung eines ungarischen Zündhölzchenkartells abgebrochen worden. In der letzten Besprechung der Zündhölzchenindustriellen stellte sich nämlich heraus, daß das zur Verwirklichung des Planes notwendige Kapital, das einen Betrag von 10 bis 12 Millionen Kronen ausmacht, unter den heutigen Geldverhältnissen nicht beschafft werden kann. Infolgedessen wurde die Aktion auf unbestimmte Zeit verschoben.

Ungarischer Trust für Holzdestillationsfabrikate?

Die Holzdestillations - Industriellen Ungarns, die die bedeutenden Mengen von Holzabfällen der ungarischen Sägemühlenindustrie verwerten, haben, wie über Berlin berichtet wird, den Beschluß gefaßt, die am 1. Januar 1913 ablaufende Konvention für Holzdestillationsfabrikate auf weitere zehn Jahre zu prolongieren. Wie das B. T. erfährt, ist aber zur Vermeidung der Schwierigkeiten, die sich in letzter Zeit bei der Verwertung der Erzeugnisse gezeigt haben, projektiert, eine Aktiengesellschaft in Budapest ins Leben zu rufen, die der gemeinschaftliche Verkauf aller Holzdestillationsfabrikate übertragen werden soll. Diese Aktiengesellschaft soll mit weitgehenden Befugnissen ausgestattet und berechtigt sein, die Verkaufspreise für Holzdestillationsfabrikate festzusetzen.

Österreichisches Carbidkartell.

Der Carbidverbrauch Österreich-Ungarns betrug im Jahre 1911: 17 000 Tonnen, deren größere Hälfte auf Ungarn entfiel. Der beiläufig 1000 Waggon betragende Carbidverbrauch Ungarns beläuft sich bei den gegenwärtigen Carbid-Kartellpreisen auf beinahe 3½ Millionen Kronen, welcher Betrag im Ganzen Österreich zufällt. Werden die Erzeugungskosten des in elektrischen Öfen aus Kalk und Kohle erzeugten Carbids — reichlich gerechnet — 10 Kronen pro Meterzentner betragen, so zahlen wir in diesem Artikel allein der österreichischen Industrie jährlich 2½ Millionen Kronen. Dieser 2½ Millionen Nutzen wird von dem österreichischen Kartell stark behauptet und aus diesem Grunde die Errichtung einer ungarischen größeren Carbidfabrik erschwert. Ein gewesener Vertreter des Kartells wurde von einem Gründungsplan abgelenkt. Die Konsumenten sind bei Beschaffung ihres Bedarfes direkt an das Kartell gewiesen, da das Kartell den für den Zwischenhandel sonst gebührenden Nutzanteil selbst einsteckt. Seine Verbindungen verzweigen sich nach allen Richtungen und wird sogar die Presse streng beobachtet, um etwaige gegen das Kartell gerichtete Ausfälle im Keime zu ersticken. Das Kartell erhält in

Budapest ein Lager und will jemand Carbid kaufen, so muß er sich an den Vertreter der Carbidgesellschaft m. b. H. wenden, die gekaufte Ware anticipando zahlen und wird dieselbe gegen den vom Vertreter erhaltenen Ausfolgeschein im Wege des Magazineurs der kgl. ung. Staatsbahnen ausgefolgt, was sonst regelrecht nur frachtbriefgemäß erfolgen dürfte! Alle Zeichen deuten dafür, daß sich das Kartell gut eingenistet hat und aus diesem Grunde höchst dringend eine rein ungarische, auf genossenschaftlichem Wege errichtete, tatkräftigst subventionierte Carbidfabrik zu errichten, welche zu dem Carbidkartell in keinerlei Beziehung stehen dürfte. Mit diesen Neugründungen könnte aber das angestrebte Ziel nur dann erreicht werden, wenn auch bei uns das Prinzip verwirklicht werden würde, daß die Agenturen ausländischer Firmen ihre Steuer nicht nach dem von ihnen angegebenen Einkommen, — sondern im Verhältnis zur Produktion der Fabriks-Firma entrichten.

Kartelle in den übrigen Staaten u. Internationale Kartelle.

Einzelne Länder.

Amerika.

Zum Kampfe gegen die Trusts.

Wenngleich neuerdings Dementis von Washington her vorliegen, so glaubt man doch, wie die New Yorker H. Z. -berichtet, der Meldung Glauben schenken zu sollen, daß die Bundesleitung in ihrer Anti-Trustkampagne das Bell - Monopol als nächstes Angriffsobjekt ausersehen hat. Wie verlautet, wird seitens des Bundes-Justizdepartements beabsichtigt, in nächster Zeit gegen die mit 500 Millionen Dollars kapitalisierte American Telephone & Telegraph Co. Anklage wegen Verletzung des Sherman-Gesetzes zu erheben, um die Auflösung der Gesellschaft in ihre einzelnen Bestandteile und erneute Konkurrenz unter den diversen Tochtergesellschaften des „Trusts“ herbeizuführen. Klagen wegen Monopolisierung des Telephon-Geschäftes durch die Gesellschaft sind von der Konkurrenz, besonders der Postal Telegraph Co., bei der Bundesregierung anhängig gemacht worden. Daß die Geschäftsführung der Gesellschaft sich seitens der Bundesbehörden seit etwa einem Jahre besonderer Aufmerksamkeit erfreute, ist bekannte Tatsache. Ebenso bekannt ist es, daß der Bundes-Generalanwalt sich anläßlich wiederholter Konferenzen mit den leitenden Beamten und hervorragenden Aktionären bemüht hat, die Einwilligung derselben betreffs freiwilliger Auflösung der Gesellschaft zu erlangen. Seit mehreren Jahren zahlt dieselbe 8% Dividende. Ihr Präsident, wie gleichzeitig der Western der Union Telegraph Co., ist Theodore N. Vail.

Auch gegen den Kaugummi - Trust, die American Chicle Co. soll gleiches Vorgehen der Bundesregierung bevorstehen. Eine Untersuchung hat angeblich ergeben, daß die Gesellschaft durch ihre Zweigunternehmungen sich gegen das Sherman-Gesetz vergeht.

Zwischen dem Eistrust, der American Ice Co., und dem Bundes - Justiz - Departement ist es zu einem Verständnis gekommen, demzufolge die Gesellschaft sich bereit erklärt hat, auf ihre geschäftlichen Vereinbarungen mit anderen Gesellschaften im Distrikt Columbia Verzicht zu leisten.

Nachdem die Amerikaner mit ihrem Vorgehen gegen die brasilianische Kaffeevalorisation auf Grund des Antitrustgesetzes hereingefallen sind, wollen sie, wie der Urwaldsbote, Brasilien mitteilt, dasselbe Ge-

setz auf die Schiffahrts - Gesellschaften, die an dem Verkehr zwischen Nord- und Südamerika beteiligt sind, anwenden. Dieser Vorstoß richtet sich gegen zwei englische und zwei deutsche Gesellschaften, die Prince-Linie, die Lamport & Holt-Linie, die Hamburg-Amerika-Linie, und die Hamburg-Südamerika-Linie, die ein Abkommen getroffen haben, in welchem sie sich verpflichten, die Frachtsätze für Kaffee so hoch wie möglich zu halten und Änderungen nur nach gegenseitiger Übereinkunft vorzunehmen. An dieser Vereinbarung ist, wie amtlich festgestellt wurde, der Brasilianische Lloyd nicht beteiligt. Dem Ausgang des Prozesses sieht man mit begreiflicher Spannung entgegen. Wunder nehmen aber muß es, daß die amerikanischen Gerichte, die dem Antitrustgesetz im eigenen Lande keine Geltung verschaffen können, dasselbe auf ausländische Unternehmungen anwenden wollen. Die amerikanische Unverfrorenheit wird immer größer, und es wird nötig, ihr einen Dämpfer aufzusetzen. Brasilien ist darin, als man der Kaffeevalorisation zu Leibe gehen wollte, mit gutem Erfolg vorangegangen. England und Deutschland sollten im Interesse ihrer Schiffahrtsgesellschaften nicht zögern, diesem Beispiel zu folgen.

The Farmer and the Trusts.

The demagogues have set the farmers against the so-called trusts, but a dispatch from Maine, we see, announces that the farmers of that State are forming a combination or trust to control the prices of farm products. The members are to store their eggs, butter and potatoes when the market is glutted and prices are unsatisfactory and keep for higher figures. The cotton growers of the South are proposing a similar combination, with the enormous capital of $ 250 000 000, to hold their cotton until prices are profitable.

Can it be that the greatest trust of all is that of the farmers? So schreibt ein Leser an „Leslies Weekly, New York". He charges that the Farmers' Alliance of the great central West and Southwest, trough its town, county, State and national organizations, dictates the prices of wheat, oats, corn and other cereals. He says, „Much is heard of cornering wheat and corn, but little or nothing is heard of the immense grain elevators all through the central West and Southwest, wherein are stored millions of bushels of cereals, with instructions not to release until a certain price is reached — that price being determined, in almost every instance, by the Farmers' Alliance." Worse than this. „The greatest trust in our country to-day is our Farmers' Alliance, for it controls not lexuries, which we can well get along without, but the very things which are our life and our existence." Surely this cannot be, or wicked Wickersham would have heard of it.

But why should not the farmers get the best possible prices for the products of their toil? And why should these same farmers object when the producers of steel and iron, of harvesting implements, sugar, copper, oil or anything else get together to stabilize prices of their comodities on a satisfactory basis?

It does make a difference whose ox is gored.

Zwangsverwaltung eines amerikanischen Industriekonzerns.

Aus London wird der N. Fr. Pr., Wien, telegraphiert: Einer der größten industriellen Konzerne Amerikas, die United States Motor Co., ist unter Zwangsverwaltung gekommen. Der Konzern, der im Jahre 1908 mit einem Kapital von 42 Millionen Dollars gegründet wurde, umfaßt zehn Automobil- und Gasmaschinengesellschaften.

Kleinhandelstrust.

Un courant xendant à truster le commerce de détail se dessine aux Etats-Unis. Déjà à San Francisco une centaine de commerçants ont fondé une association dans le but d'augmenter leurs revenus en centralisant le dit commerce. Les fondanteurs de cette organisation, dont plusieurs sont propriétaires de grands, magasins à succursales multiples, ont l'intention d'étendre l'activité de ce trust à 3 000 magasins de denrées coloniales, dont 343 à New-York, 198 à Boston, 300 à Chicago, 240 à Philadelphie et 11 à Brooklyn.

Der neue amerikanische Tabaktrust.

Die Nachricht von der Gründung eines neuen Tabaktrusts kam, wie das B. T. vom 26. September angibt, nicht unerwartet, da längst bekannt war, daß ein solcher Plan in Vorbereitung begriffen war. Mr. Daniel Reids Name erscheint zwar als leitende Persönlichkeit; es ist aber bekannt, daß hinter dem Unternehmen die Macht der Morgangruppe steht, und dies sichert dem neuen Trust eine erstklassige Finanzposition. Trotz der mächtigen anderen Organisation, die bereits einen großen Teil des Tabakgeschäfts in den Vereinigten Staaten kontrolliert, ist bisher eine nicht unbedeutende Abteilung von Interessen außerhalb des bereits bestehenden Trusts geblieben, und die Aufgabe des neuen Unternehmens ist, diesen unabhängigen Teil der Industrie unter keine Kontrolle zu bringen. Der neue Konzern wird aber, wie die „Financial Times" erfahren, in keinerlei Opposition zu dem alten Trust treten, sondern im Gegenteil wahrscheinlich versuchen, zu einer Verständigung mit ihm behufs Abgrenzung der Interessensphären, Feststellung von Preisen und anderer wichtiger Momente zu gelangen. Auch wird erwartet, daß sich ihm keinerlei Schwierigkeiten aus dem amerikanischen Anti-Trust-Gesetz entgegenstellen werden; es wird sogar behauptet, die Gründer hätten sich des Einvernehmens der Washingtonbehörden vorher versichert. Ob dies wahr ist, bedarf noch der Bestätigung, aber jedenfalls haben die Gründer ihre Position im Einvernehmen mit den gesetzlichen Erfordernissen gebracht. Der neue Trust wird seinen Markt innerhalb der Grenzen des amerikanischen Kontinents suchen, also sowohl auf Nord- als Südamerika erstrecken und sich vorzugsweise den besseren Sorten von Tabakspezialitäten zuwenden. Von seiten der Gründer wird in Aussicht gestellt — wie immer bei mächtigen Trustgründungen —, daß die Preise durch die neue Organisation nicht beeinflußt werden würden, wohl aber sei beabsichtigt, gewisse Zwischenglieder zwischen Produzenten und Konsumenten zu eliminieren. Die Gesellschaft wird ihre Tätigkeit schon binnen kurzem aufnehmen und hegt die Absicht, sie später auf noch andere amerikanische Tabakbaubezirke auszudehnen.

Fusion argentinischer Eisenbahnen.

Die Buenos Ayres Great Southern und Buenos Ayres Western Railways haben laut F. Z. vom 31. August, beim Kongreß ihre Fusion beantragt. Gleichzeitig sollen neue Linien gebaut werden, um Anschluß an die zwei Trunklinien herzustellen und eine direkte Verbindung zwischen La Plata und den Städten im Süden mit dem Westen geschaffen werden.

Die Buenos Aires Great Southern verfügt in der Provinz Buenos Aires über ein Bahnnetz von 3337 Meilen, 438 Meilen sind in Bau und weitere 304 Meilen genehmigt. Sie ist beteiligt bei der B. A. Southern Dock Co. die zurzeit Docks auf dem Riachuelo in Buenos Aires errichtet und ferner (zusammen mit der Bahia-Blanca und North Western Railway) an der Bahia-Blanca Water Works Co. Außerdem hat sie 1908 die La Plata Moles and Deposits Co. auf 10 Jahre gepachtet. Schließlich ist sie gemeinsam mit der Buenos Aires Western an der Buenos Aires Midland beteiligt. Sie hat ein Stammkapital von Lst. 26½ Mill., Lst. 8 Mill. 5prozentige Vorzugsaktien und rund Lst. 14 Mill. Debentures.

Die Buenos Aires Western Bahn, die jüngere der beiden Gesellschaften wurde 1890 gegründet, um 660 Meilen Regierungsbahnen zu übernehmen. Davon wurden 322 Meilen an andere Bahnen verkauft. Jetzt verfügt sie über ein Netz von 1611 Meilen. Neben rund Lst. 14 Mill. Stammkapital verfügt die Gesellschaft über Lst. 2½ Mill. 4½ proz. und Lst. 300 000 5 proz. Vorzugsaktien und Lst. 7 Mill. Obligationen.

Die Regierung dürfte nach dem „Fin News" ihre Genehmigung u. a. von der Elektrisierung der Strecke nach La Plata abhängig machen. Das Genehmigungsgesuch weist darauf hin, daß bereits jetzt eine sehr weitgehende Personalunion von Aktionären und Verwaltungsratsmitgliedern (Sir H. Bell, D. Simson und Parish) besteht. Die Transaktion hat mit denen der Fargu-har-Gruppe nichts zu tun. Die beiden Bahnen haben Beziehungen zu Barine Brothers u. Co.

elgien.

Zur Erhöhung der belgischen Halbzeugpreise.

Das belgische Stahlwerkskontor hat für das 4. Quartal d. J. eine neue Erhöhung seiner Inlands- (Grund-) Preise für Halbzeug beschlossen. Dieser Beschluß steht im Gegensatz zu der Maßnahme des deutschen Stahlwerksverbandes, der bekanntlich die Halbzeugpreise am deutschen Markt für den gleichen Zeitraum unverändert gelassen hat. Mit der jetzigen belgischen Halbzeugpreiserhöhung sind seit Beginn des Jahres am belgischen Eisenmarkt in jedem Quartal Preiserhöhungen vorgenommen worden. Am 1. Januar erfolgte eine Erhöhung der Grundpreise um Frs. 1,50 pro Tonne. Die nächste Erhöhung der Grundpreise trat am 1. April d. J. mit Frs. 3,50, die folgende am 1. Juli mit Frs. 7,50 ein, und die jetzt am 1. Okt. in Anwendung kommende beträgt Frs. 5, wonach sich die belgischen Halbzeugpreise auf Frs. 116 für Rohblöcke, Frs. 122,50 für vorgewalzte Blöcke, Frs. 131 für Knüppel und Frs. 133,50 für Platinen, alles pro Tonne, frei Verbrauchswerk stellen. Auf obige Grundpreise tritt bei monatlicher Abnahme von 250 bis 1000 t wie früher ein Nachlaß von Frs. 5 bis 7,50 pro Tonne ein.

Syndikat belgischer Fensterglashütten.

Die Verkaufsgenossenschaft der belgisch. Fensterglashütten ordnete für China, für welches Absatzgebiet bei den kürzlichen Preiserhöhungen nur teilweise Aufbesserungen der Preislage vorgenommen worden waren, eine allgemeine Erhöhung der Verkaufssätze um 1½% durch entsprechende Verminderung des auf den Grundpreis gewährten Nachlasses an.

England.

Konventionsbestrebungen in der englischen Baumwolldruckindustrie.

Die Calico-Drucker des Manchester Bezirkes beabsichtigen, wie die „Leipziger Textil-Industrie" Nr. 35 berichtet, die Gründung einer neuen Organisation unter dem Namen „Federation of Calico Printers", und zwar wird dieser Plan sowohl von der Calico Printers Association, als auch von außerhalb dieser Vereinigung stehenden leitenden Firmen der Branche unterstützt. Die zu gründende Federation soll als beratende Korporation innerhalb der Branche tätig sein. Ihre Aufgabe ist in der Hauptsache die Festsetzung von Preisen und die Kontrolle über ihre Einhaltung. Alle Streitigkeiten hinsichtlich der Rabatte, wie auch anderer Angelegenheiten sollen einem von der Federation zu wählenden Ausschusse zur Untersuchung und Beilegung unterbreitet werden.

Zusammenschluß in der englischen Kurz- und Galanteriewarenbranche.

Über den Zusammenschluß von 12 prominenten Firmen der englischen Kurz- und Galanteriewaren-Branche zu einer Interessengemeinschaft wissen Londoner Blätter zu berichten. Danach besteht die Absicht, daß sich, unter der Aegide von Mr. George Fraenkel, in Firma Fraenkel Bros., London, etwa zwölf Firmen der Kurz- und Galanteriewaren - Import- und Exportbranche zu einer Innteressengemeinschaft zusammenschließen, die zusammen ein Kapital von 20 Millionen Mark repräsentieren würde. Bis das Projekt, das übrigens schon öfter aufgetaucht ist, verwirklicht wird, sollen die Namen der betreffenden Firmen, die übrigens alle ausschließlich dem Export- und Importhandel angehören, geheimgehalten werden. Das Ziel der zu gründenden Vereinigung geht in der Hauptsache dahin, die Branche, insbesondere durch Verbesserung und Erleichterung der Konditionen, zu heben. Speziell beabsichtigt man, die ausländischen Agenten, die in England nur ein kleines Bureau zu unterhalten haben und dabei höchst einträgliche Geschäfte zwischen ihren Häusern auf dem Kontinent und englischen Firmen vermitteln, auszuschalten, resp. zu denselben Abgaben heranzuziehen, die englische Geschäfte dem Lande leisten müssen. Mr. Fraenkel ist als sehr erfolgreicher wirtschaftlicher Organisator bekannt und er hofft, daß die geplante Fusion im kommenden Januar perfekt sein dürfte.

Preiskonvention der englischen Nähgarnspinnereien.

Die bekannte englische Nähgarnfabrik J. & P. Coats Ltd., die gewissermaßen ein Monopol in der Branche, auch in anderen Ländern besitzt, hat mit der 30 000 Abnehmer umfassenden Vereinigung der englischen Detaillisten ein Abkommen getroffen, wonach die letzteren die Nähgarn - Erzeugnisse der Firma, aber auch die von Clarks oder Chadwicks (es handelt sich um sechsfache Nähfäden), unter einem bestimmten Preis nicht verkaufen dürfen. Die Preise sind für 200 Yards $1^3/_4$ d, für 250 Yards Aufmachung 2 d, für 300 Yards $2^1/_2$ d, für 360 Yards $2^3/_4$ d und für 400 Yards 3 d. Nichteinhaltung der Preise, welche den Detaillisten immerhin einen guten Nutzen lassen, hat zur Folge, daß die Fabrikanten den Käufer sperren.

Russland.

Russisches Streichholzsyndikat.

In Petersburger Industriekreisen zirkuliert das Gerücht, daß belgische Kapitalisten mehrere russische Streichholzunternehmen zu erwerben beabsichtigen, um ein Streichholzsyndikat in Rußland zu gründen. Bekanntlich wurde im Jahre 1908 unter dem Namen „Russische Gesellschaft für Streichholzhandel" ein Syndikat gebildet, das jedoch im Februar 1912 seine Tätigkeit einstellte. Über die Tätigkeit des Syndikats während seiner dreijährigen Existenz gibt folgende Tabelle Auskunft:

Jahr	Anzahl der verk. Streichhölzer in Kisten	Einnahme in Rubel	Preis auf die Kiste (in Rubel)
1909	1 530 911	12 201 603	7,97
1910	1 969 045	15 770 241	8,01
1911	1 260 214	10 588 931	8,40

Obwohl im Moment der Gründung des Syndikats nur 57 der gesamtrussischen Streichholzerzeugung demselben beigetreten waren, stieg in der Folge das prozentische Verhältnis bedeutend. Wegen Streitigkeiten über die Beteiligungsziffer wurde jedoch im Februar dieses Jahres das Syndikat aufgelöst. Was nun im allgemeinen die russische Streichholzerzeugung betrifft, so sei erwähnt, daß dieselbe von 186 161 Millionen Stück in 1899 auf 295 391 Millionen Stück in 1910 gestiegen ist. Dagegen ist die Anzahl der Fabriken von 134 auf 109 gefallen. Man sieht daraus, daß auch auf diesem Gebiet eine Konzentration der Erzeugung stattgefunden hat. Im Jahre 1909 wirkten fünf Aktiengesellschaften mit einem Grundkapital von 3 260 000 Rubel, woraus eine durchschnittliche Dividende von 4,7% (in 1907 11,9%) ausgeschüttet wurde.

Russian General-Oil Corporation.

Aus Paris, 23. September wird der F. Z. berichtet: „Wie ich erfahre, hat die Gesellschaft den gesamten Betrieb der Société Orientale pachtweise übernommen. Dieses sehr bedeutende Unternehmen hat eine Organisation für Petroleum - Transport, die sich über ganz Rußland erstreckt. Sie besitzt 1500 Waggons, eigenen Tanksteamer und zahlreiche Depots. Die Oil Corporation erlangt das Recht für die ausschließliche Verfrachtung ihrer Produktion und der der ihr nahestehenden Gesellschaften. Der Vertrag ist auf eine Reihe von Jahren abgeschlossen und kann erneuert werden. Ferner hat sie die Hälfte der 44 000 Aktien der Mantacheff Gesellschaft in Baku zu Rbl. 500 erworben und sich dadurch die Majorität gesichert; zur Beschaffung des Kaufpreises hat sie 750 000 neue £ 1-Aktien zu 30 sh ausgegeben. Die Mantacheff Gesellschaft hat eine Produktion von 28 Mill. Pud und besitzt noch in Sourakhany 127 Deciatinen unaufgeschlossener Terrains. Sie hat einen eigenen Tanksteamer für den Orient und Ägypten, wohin sie großen Absatz hat. Sie hat Verkaufskontors in ganz Rußland, die noch für einige Jahre gegen Rbl. 180 000 jährlich an Nobel verpachtet sind."

Kein Tabaksyndikat in Rußland.

Die Gesellschaft der Fabriken für Tabakerzeugnisse unter der Firma „Laferm, St. Petersburg", wollte laut „Confectionair" ihr Grundkapital in Höhe von 3 500 000 Rbl. verdreifachen. Der Ministerrat hat jedoch in der Sitzung vom 29. September die Erhöhung des Kapitals auf nur 5 000 000 Rbl. genehmigt, um die Möglichkeit der Bildung eines Tabaksyndikats zu verhindern.

Kein russisches Roheisen - Syndikat.

Gegenüber der im Auslande verbreiteten Angabe von dem Bevorstehen einer Roheisen-Konvention bei einigen südrussischen Werken, erfährt die F. Z., daß an die Realisation eines derartigen Projektes in absehbarer Zeit nicht zu denken ist. Die Preise für Gußeisen stellen sich gegenwärtig franko auf 57 bis 60 Kop. sind also im Verhältnis zum Selbstkostenpreis von 42 Kop. sehr hoch. Es läßt sich vielleicht für den Jahresschluß oder den Beginn 1913 eine kleine Preisabschwächung bis etwa 55 Kop. erwarten, da die Roheisenproduktion im Süden mit dem Anblasen neuer Hochöfen beständig im Wachsen ist. Andererseits ist die Nachfrage andauernd stark. Freilich kann von einer Roheisennot jetzt nicht mehr gesprochen werden; wenn die Preise auch recht hoch sind, so kann doch jederzeit Roheisen in beliebiger Quantität von den metallbearbeitenden Werken erworben werden. Die Situation hat sich gegen das Vorjahr also gebessert. Das Ausland für Roheisen in Anspruch zu nehmen, hat um so weniger Sinn, als auch im Auslande die Roheisenpreise sehr hoch sind. Aus allem diesem ist zu ersehen, daß die Konjunktur für die Roheisenindustrie nach wie vor günstig liegt. Die Formulierung von Syndikaten erfolgt aber nach allgemein anerkannten ökonomischen Grundsätzen in der Regel nur in Zeiten des Rückgangs, nicht aber in einer Periode, in der jedes Werk seine Produktion zu gewinnbringenden Preisen anzusetzen in der Lage ist.

Schweiz.

Eine neue Bankfusion in der Schweiz.

Wie der F. Z. mitgeteilt wird, haben die Verwaltungsräte der Bank in Winterthur und der Toggenburger Bank in Lichtensteig vorbehaltlich der Genehmigung durch die Generalversammlungen, die Fusion beider Banken auf Basis vollständiger Gleichstellung beschlossen. Die Verschmelzung soll durch Errichtung eines neuen Institus mit Frs. 35 Mill. ausgegebenem Aktienkapital erfolgen. Dabei werden je 10 Aktien der Bank in Winterthur in 9 Aktien des neuen 10 Aktien Instituts und je eine Aktie der Toggenburger Bank in eine Aktie des neuen Instituts umgetauscht und Frs. 2 Mill. neue Aktien ausschließlich den Aktionären der Bank in Winterthur zur Subskription reserviert. Die Vereinigung dieser zwei Banken zu einem Institut mit einem für schweizerische Verhältnisse recht ansehnlichen Aktienkapital ist um so bemerkenswerter, als gerade im laufenden Jahre die Konzentrationsbewegung im schweizerischen Bankgewerbe größere Fortschritte gemacht hat. So hat der schweizerische Bankverein die Akt.-Ges von Speyr & Cie.in Basel und neuerdings die Banque d'Escompte et de Depôts in Lausanne in sich aufgenommen, während die schweizerische Kreditanstalt die Bank in Glarus und die Bank in Luzern mit sich vereinigte. Die Bank in Winterthur besteht seit dem Jahre 1862 und verfügte Ende 1911 bei Frs. 20 Mill. Aktienkapital über Frs. 4 Mill. Reserven; außerdem waren Frs. 27,29 Mill. Obligationen zu 3¾ bis 4¼ Prozent ausgegeben. Die Dividende war bis zum Jahre 1901 allmählich auf 4¼% zurückgegangen, wurde aber dann für 1902 bis 1909 mit je 5% und für die Jahre 1910 und 1911 mit je 6% bemessen. Das Institut unterhält eine Niederlassung in Zürich und eine Depositenkasse in Aadorf. Seine Aktien notieren an der Züricher Börse gegenwärtig etwa 114%. Die seit 1863 bestehende Toggenburger Bank in Lichtensteig mit Zweiganstalten in St. Gallen, Rorschach, Rapperswil, Wil, Flawil, St. Fiden und Gossau verfügt über ein Aktienkapital von Frs. 15 Mill. und über Reserven von Frs. 4,20 Mill. Ende 1911 waren Frs. 36,05 Mill. Obligationen zu 3¾ und 4¼% im Umlauf. Seit 1900 hat das Institut jedesmal 7% Dividende verteilt; seine Aktien notieren gegenwärtig an der Züricher Börse 126%. Die Bank verwaltet ferner unter besonderer Rechnungsstellung die Ersparnisanstalt Toggenburg in Lichtensteig, die Ende 1911 Frs. 16,47 Mill. Spareinlagen hatte. Durch den Zusammenschluß der beiden Institute erhält auch die Ostschweiz ein größeres selbständiges Bankunternehmen.

Türkei.

Zusammenschluß von Samoswein - Firmen.

Sieben samiotische Firmen, welche „Samoswein“ herstellen und ausführen, haben

sich unter der Firma „The Samos Wine Company Limited" vereinigt. Sitz der Verwaltung ist Vathy, Sitz der Gesellschaft London. Das Gesellschaftskapital beträgt 120 000 £ in 24 000 Aktien. Die Hälfte davon ist als Betriebskapital bar eingezahlt, die andere dient zur Abfindung der Gesellschafter. Die bisherigen Einzelanlagen bleiben Eigentum der Gesellschafter, werden aber von der Gesellschaft gemietet. Außerhalb der Gesellschaft verbleiben 3—4 Samosweinfirmen, doch wird an deren Anschluß gearbeitet. Die Geschäfte der Gesellschaft werden auf vier Fünftel der bisherigen Erzeugung und Ausfuhr geschätzt.

Internationale Kartelle.

Zuckerkonvention.

(Vergl. K.-R. S. 809 ff.)

Die Note, in der Sir Edward Grey den britischen Vertreter in Brüssel anwies, die Brüsseler Konvention zu kündigen, wurde mit dem übrigen amtlichen Material in dieser Angelegenheit in Form eines Weißbuches publiziert. Die wichtigsten Sätze dieser Note lauten: „Die Regierung Sr. Majestät hat indes nicht die Absicht, von den grundlegenden Prinzipien der Konvention abzugehen, sei es, daß sie selbst Exportprämien auf Zucker gäbe, oder daß sie Zucker aus dem britischen Reich bei dem Import nach dem Vereinigten Königreich bevorzugt, oder daß sie Rübenzucker mit einem höheren Zoll belegen würde als Rohrzucker. Sie wird sogar auch in Zukunft bereit sein, das bisherige System aufrecht zu erhalten und allen Raffineuren und Importeuren von prämienfreiem Zucker, die es wünschen, Zollzertifikate geben, damit dieser Zucker in alle Staaten, die der Konvention angehören, zu dem niedrigsten Zollsatz gelangen könne. Die Regierung Sr. Majestät wird von diesem Verhalten in gar keinem Detail abgehen, ohne davon in der üblichen offiziellen Weise die Konventionsstaaten zu verständigen. Die Regierung Sr. Majestät wünscht aber, indem sie diese Erklärung abgibt, gleichzeitig die Konventionsstaaten von ihrer Fassung zu verständigen, daß diese das gegenwärtige Regime für Zucker und Zuckerwaren nicht zum Nachteile des britischen Handels abändern."

Aus Mailand wird der K. Z. vom 5. September geschrieben: Eine Verlautbarung der halbamtlichen Agenzia Stefani hat dieser Tage mitgeteilt, daß Italien vom 13. August 1913 an der internationalen Zuckerkonvention nicht mehr angehören werde. Italien war in der internationalen Zuckerkonferenz des Jahres 1902 eine Ausnahmestellung eingeräumt worden, indem es der den andern Zucker erzeugenden Ländern auferlegten Verpflichtung, den Zollschutz für Raffinade auf 6 fr. herabzusetzen, entbunden wurde. Dafür mußte sich Italien verbinden, keinen Zucker auszuführen, eine Bedingung, auf die es damals leicht eingehen konnte, da es im Jahre 1902/03 noch 100 000 dz Zucker einführen mußte, um seinen eigenen Bedarf zu befriedigen. Seitdem hat aber die italienische Zuckerherstellung einen bedeutenden Aufschwung genommen, da die inländische Erzeugung durch die Bestimmungen der internationalen Zuckerkonvention gegen den Wettbewerb des durch die Ausfuhrprämien für die Ausfuhr verbilligten Zuckers geschützt war, so den Zollschutz von 28,85 Lire für Raffinade vollständig in die eigene Tasche stecken konnte und ausserdem durch ein Kartell die Zuckerpreise erhöhte. Durch solche Verhältnisse begünstigt, entwickelte sich die italienische Zukkerindustrie in ganz außerordentlicher Weise. Während es im Jahre 1898 in ganz Italien nur eine einzige Zuckerfabrik gab, deren Jahreserzeugung sich auf kaum 60 000 dz belief, bestehen heute 35 Zuckerfabriken und drei Raffinerien mit einem Gesamtkapital von 125 Mill. Lire und einer Jahreserzeugung von 1 731 841 dz. Der Jahresverbrauch Italiens beträgt aber nur 1 555 000 dz, so daß die Möglichkeit besteht, den Überschuß der Erzeugung zur Ausfuhr zu bringen. Immerhin handelt es sich um eine so geringe Ausfuhrmenge, daß die andern Zuckerausfuhrstaaten keine Gefahr laufen, in ihren Handelsbeziehungen geschädigt zu werden, um so weniger, als das italienische Erzeugnis wegen des geringen Zuckergehalts der in Italien wachsenden Rüben teurer zu stehen kommt als das Österreich-Ungarns und Deutschlands. Außerdem darf ja angenommen werden, daß mit dem wachsenden Wohlstand des Landes auch der Zuckerverbrauch, der jetzt immer noch kaum

4 kg auf den Kopf der Bevölkerung ausmacht, zunehmen und dadurch die zur Ausfuhr bestimmte Menge verringern werde. Auch das wahrscheinliche Zurückgehen des Inlandzuckerpreises, das durch den von den Fesseln der Zuckerkonvention befreiten ausländischen Wettbewerb verursacht werden dürfte, wird sicherlich kein Ansporn zur Erweiterung der Erzeugung sein. Endlich hat auch die italienische Zuckersteuergesetzgebung den Zollschutz dadurch beschränkt, daß die Abgabe auf den im Inland erzeugten Raffinadenzucker, die jetzt 72,85 Lire für den Meterzentner beträgt, in den nächsten vier Jahren alljährlich um eine Lire erhöht werden, also im Jahre 1916 schon 76,85 Lire betragen wird.

Verlängerung der internationalen Preiskonvention für Röhren.

Die internationale Röhrenkonvention wurde um ein halbes Jahr bis 31. März 1913 verlängert. Ferner wurde beschlossen, die Preise mit sofortiger Gültigkeit um 1% durch Ermäßigung der Rabattsätze zu erhöhen, was einer Preissteigerung von 10 M. pro Tonne gleichkommt.

Die Schiedsgerichtsklausel für internationale Baumwollgarnkontrakte.

Die Schiedsgerichtsklausel für internationale Baumwollgarnkontrakte, welche nunmehr für alle dem „Internationalen Verbande der Baumwollspinner- und -Weber-Vereinigungen" angehörigen Landesverbände in Kraft tritt, bestimmt im wesentlichen, daß das Schiedsgerichtsverfahren im Lande des Verkäufers durchzuführen ist. Bezieht sich die Meinungsverschiedenheit auf die Beschaffenheit der Ware, so kann die Angelegenheit in dem Lande, in dem sich die Ware befindet, durchgeführt werden. Im Falle einer Meinungsverschiedenheit über die Frage, in welchem Lande das Schiedsgerichtsverfahren stattfinden soll, entscheiden aber vor allem Schiedsrichter im Lande des Verkäufers.

Miszellen.

Ein amtliches deutsches Kartellregister.

Ein Kartellregister für das Reich wird zurzeit vom Reichsamt des Innern aufgestellt, da das letzte Verzeichnis dieser Art aus dem Jahre 1905, aufgestellt gelegentlich der Kartellenquête, veraltet ist. Zum Zweck der Beschaffung des Materials für das neue Verzeichnis hat der preußische Handelsminister bereits die Handelskammern aufgefordert, dem Reichskanzeler bis zum 20. Oktober zu berichten, ob und welche Kartelle in ihrem Bezirk ihren Sitz haben. Dazu soll ein vorgedrucktes Formular benutzt werden, worin Auskunft verlangt wird über: Name und Sitz des Kartells, Organisation, insbesondere Organisationsform des Kartells, Name und Wohnort des Vorstandes, Zahl der beigetretenen Firmen, Erzeugnisse, auf die sich die Bestimmungen des Kartellvertrages beziehen. Prozentsatz der kartellierten Produktion, Zweck des Kartells, örtliche Ausdehnung des Kartells, Jahr der Gründung und vereinbarte Dauer des Kartells, Vorgänger des Kartells und sonstige Bemerkungen.

Auch in Zukunft sollen die Handelskammern fortlaufend und unmittelbar von dem Entstehen neuer Kartelle, sowie über Veränderungen der bestehenden Kartelle und deren Organisation, insbesondere über ihr Erlöschen, anderweitige Zusammensetzung, Statutenänderungen, Maßnahmen, die den Markt betreffen usw. Anzeige erstatten. Wegen der Veröffentlichung des Kartell-

registers, die wohl sehr wünschenswert wäre, hat sich der Reichskanzler weitere Entschließung vorbehalten.

Anmerkung der Red. der K.-R. Nach unserer Erfahrung ist leider nicht zu erwarten, daß ein vollständiges Register gewonnen wird, wenn die Enquête sich nur auf die Mitarbeit der Handelskammern stützt, die zumeist gar nicht in der Lage sein dürften, zuverlässiges Material zu liefern. Weit eher sind hierzu die wirtschaftlichen Vereine der einzelnen Industrien in der Lage, die zumeist vollkommen über die in ihrer Branche vorhandenen Kartelle Bescheid wissen werden. — Die in der Presse geäußerte Ansicht, daß diese Enquête der Vorbote eines Registerzwanges sei, ist soweit wir orientiert sind, eine leere Vermutung.

Kartellbetrachtungen.

Zur Kartellfrage läßt der Vorsitzende des Zinkhüttenverbandes, der bekannte frühere Generaldirektor der Hohenlohewerke F. Lob, in dem Fachblatte „Die Metallbörse" sich u. a. wie folgt vernehmen: Von den Gegnern der Kartelle wird stets hervorgehoben, daß diese ihre Aufgabe, die Preise hochzuhalten, in schlechten Zeiten nicht erfüllt hätten, und es wird daraus gefolgert, daß es auch ohne Kartelle geht, dieselben daher überflüssig sind. Daß es sich hierbei um ein Schlagwort ohne Beweiskraft handelt, weiß jeder, der sich mit der Kartellleitung in Zeiten guter und schlechter Preise befaßt hat. Viel gewichtiger ist der ebenfalls gegen die Kartelle erhobene Einwand, daß dieselben die Konkurrenz großziehen und dadurch selbst ihre Auflösung herbeiführen. Viele Kartelle sind allerdings diesen Weg gegangen, und zwar um so schneller, je geringer die Aufwendungen für die Errichtung eines Konkurrenzunternehmens waren. Ob aber die durch die Auflösung wiedererlangte Freiheit den Kartellmitgliedern die erhofften Vorteile gebracht hat, und ob in vielen Fällen eine Auflösung nötig gewesen wäre, wenn man das Kartell den veränderten Verhältnissen angepaßt hätte, muß sehr stark bezweifelt werden. Die Auflösung des Feinblech-Verbandes erfolgte, trotzdem es gelungen war, die Outsider durch einen scharfen Kampf zum Beitritt zu bewegen, einfach deshalb, weil einige Mitglieder nicht zu der entscheidenden Sitzung erschienen waren, was von anderer Seite als eine persönliche Brüskierung empfunden und mit dem Abbruch der Verhandlungen beantwortet wurde. Und doch hätte der verlängerte Verband nach der Überzeugung aller sachlich urteilenden Mitglieder in dem ersten Jahre seiner neuen Dauer mehr als die ganzen Kosten des mehrjährigen Kampfes hereinholen können. Daß sich Verbände auch gegen scharfe Konkurrenz behaupten und sogar entwickeln können, beweist die Geschichte des Syndikats Deutscher Sodafabriken, welches im Jahre 1887 gegründet wurde. Dasselbe wurde den bestehenden Verhältnissen insofern angepaßt, als es von vornherein als Kampforganisation geschaffen wurde. Es hat die ihm übertragene Aufgabe unter der Leitung seines genialen Vorsitzenden und Geschäftsführers, des vor einigen Monaten verstorbenen Geh. Kommerzienrats Wessel, glänzend gelöst, trotz der gewaltigen Gegner, welche demselben gegenüberstanden. Allerdings war auch die ganze Organisation dem Zwecke angepaßt. Es gab weder feststehende Preise, welche jeder Outsider kannte, und daher mit Leichtigkeit unterbieten konnte, noch waren die Verkaufsmaßnahmen von Beirats- oder sogar Generalversammlungs-Beschlüssen abhängig; die Preisstellung richtete sich nach Angebot und Nachfrage und wurde dem Geschäftsführer inbezug auf den Verkauf vollkommen freie Hand gelassen. Hierbei darf allerdings nicht verschwiegen werden, daß die deutschen Solvay-Werke, deren Generaldirektor Wessel war, als maßgebendes Mitglied des Syndikats außerordentlich günstige Produktions-Bedingungen hatten und daher jeder Konkurrenz gewachsen waren. Diese durch die natürlichen Verhältnisse gegebene Position des Sodasyndikates kann auch für andere Kartelle durch Vereinbarungen innerhalb des Kartells zum Teil wenigstens erreicht werden. Das Flaschen-Kartell hat sich durch den Erwerb des Patentes für maschinelle Herstellung von Flaschen und der dadurch erreichten bedeutenden Verbilligung der Herstellungskosten gegen neu entstehende Konkurrenz

gesichert. Welche Bedeutung eine die Zinkherstellung erheblich verbilligende Arbeitsmethode und der Erwerb derselben durch den Zinkhüttenverband für den alleinigen Gebrauch seiner Mitglieder haben würde, braucht nicht weiter dargetan zu werden; die Vorteile liegen auf der Hand. Es wird an dieser Stelle um deswillen hierauf hingewiesen, weil eine Reihe aussichtsvoller Versuche an den verschiedensten Stellen im Gange sind, die auf eine grundlegende Änderung des Zinkhütten-Betriebes hinarbeiten, sodaß der vorstehend erwähnte Fall durchaus nicht zu den Unmöglichkeiten gehören dürfte. Bei den Kartellen der Eisen-Industrie ließe sich durch die bei Gründung des Stahlwerksverbandes in Aussicht genommene Arbeitsteilung, nach welcher die einzelnen Mitglieder anstatt der heute gebräuchlichen Herstellung fast sämtlicher Fabrikate und Profile durch jedes Mitglied, nur bestimmte Fabrikate und Profile bestellen würden, eine erhebliche Verbilligung der Selbstkosten erzielen. Die Möglichkeit einer solchen Arbeitsteilung wird teils bestritten, teils werden die dadurch zu erzielenden Vorteile als ganz minimale hingestellt und auf die schweren Schädigungen, die den Werken bei einer solchen Spezialisierung bei der Auflösung des Verbandes entstehen würden, verwiesen. Ganz abgesehen davon, daß eine solche Arbeitssteilung für den Bestand der Verbände von großer Bedeutung sein würde, werden die den Werken bei Auflösung eines solchen Verbandes etwa dadurch entstehenden Nachteile, daß dieselben sich wieder auf bisher nicht hergestellte Fabrikate und Profile einrichten müssen, erheblich überschätzt. Denn erstens wären wohl alle ehemaligen Verbandsmitglieder in derselben Lage, und dann auch weiß jeder Fachmann, daß derartige Lücken in den Betriebseinrichtungen bald wieder ausgefüllt sind. Jedenfalls hat ein in allen Einzelheiten durchdachter Plan für ein solches Vorgehen bei der westlichen Eisen- und Stahlindustrie noch niemals vorgelegen. Für Oberschlesien war dasselbe in sichere Aussicht genommen und schon bis zu dem Plan der Errichtung eines gemeinschaftlichen Morganwalzwerkes gediehen, auch waren in der Errichtung eines gemeinschaftlichen Trägerlagers in Friedenshütte Ansätze für eine Arbeitsteilung vorhanden; diese Versuche sind aber an der bekannten, auf persönlichen Reibereien beruhenden Uneinigkeiten in der oberschlesischen Eisen- und Stahlindustrie schließlich gescheitert. Und doch wäre auf diesem Wege für die hart bedrängte oberschlesische Eisen- und Stahlindustrie, welche unter wirklich schwierigen Bedingungen arbeitet, noch sehr viel zu erreichen. Für Aktionäre und Aufsichtsräte gäbe es hier ein Feld aussichtsvoller Betätigung, nämlich durch die Beseitigung der persönlichen Schwierigkeiten den Weg für ein gemeinsames Vorgehen der oberschlesischen Industrie frei zu machen. Man wird nach dem vorstehend Gesagten bei vorurteilsfreier Beurteilung der Kartellfrage zu dem Schlusse kommen, daß die Kartelle auch noch andere Aufgaben erfüllen können, als nur die denselben von ihren Gegnern allein unterstellte: „die Preise hochzuhalten“. Allerdings wird die Form in vielen Fällen geändert und neue Ziele werden in den Bereich der Kartelltätigkeit einbezogen werden müssen, dann aber werden die Kartelle nach wie vor eine gesunde Grundlage für eine Weiterentwicklung unseres wirtschaftlichen Lebens bilden.

Die Zusammenschlußbewegung in der deutschen Salinenindustrie.

Angesichts der gegenwärtigen prekären Situation in der deutschen Salinenindustrie dürfte nachstehender geschichtlicher Überblick über die Zusammenschlußbewegung in der deutschen Salinenindustrie, die wir einer Denkschrift des Vereins deutscher Salinen entnehmen, von allgemeinem Interesse sein: Die nach Aufhebung des Salzhandelsmonopols im Laufe der Zeit sich immer ungünstiger gestaltenden geschäftlichen Ergebnisse der deutschen Salinenindustrie ließen den Zusammenschluß der einzelnen Werke behufs Vertretung der gemeinsamen Interessen und Regelung des Wettbewerbs als zweckmäßig, schließlich als ein Gebot der Notwendigkeit erscheinen. Als Vorbild für den Zusammenschluß konnte der schon 1828 gegründete Verein der Neckar - Salinen dienen, wohl das älteste Verkaufssyndikat Deutschlands, mit der

Bestimmung, die Erzeugnisse der württembergischen und badischen Salinen außerhalb des eigenen Landes abzusetzen in den beiden Staaten geographisch gleich günstig gelegenen Rheingebieten vom Neckar bis zur holländischen Grenze, nach 1871 auch in den neuerworbenen Reichslanden. Auch Frankreich bot schon das Beispiel eines erfolgreichen Zusammenschlusses in dem Comptoir de vente des sels de l'Est in Nancy, von welchem 1887 das Salzverkaufskontor (der lothringischen Salinen) mit dem Sitze in Dieuze als selbständige Verkaufsstelle abgetrennt wurde. Durch Vertrag mit dem obengenannten Neckar-Salinenverein hatte sich das Verkaufskontor in Nancy bereits 1878 ein abgeschlossenes Verkaufsgebiet in Elsaß-Lothringen, der bayerischen Pfalz und dem südlichen Teile der preußischen Rheinprovinz zu sichern gewußt, freilich unter Verzichtleistung seiner früheren Lieferungen in andere, namentlich süddeutsche Gebiete.

Das Jahr 1888 mußte herankommen, bis es gelang, eine durchgreifende Maßnahme herbeizuführen. Jahrzehntelange Konkurrenzkämpfe hatten die Industrie erschöpft, der Wunsch nach einer Besserung der Lage wurde allgemein, und an die Stelle aufreibender Fehden trat der Friedensgedanke. So wurden im Frühjahr 1888 zunächst der Verband norddeutscher Salinen (Sitz in Hannover) und der Westfälische Salinen-Verein (Sitz in Königsborn bei Unna) gegründet. Ihnen folgte im November desselben Jahres die Gründung des Mitteldeutschen Salinen-Vereins (Sitz früher Halle a. Saale, jetzt Salzungen). Diese drei Verbände umfaßten alle in ihrem Bereiche gelegenen Privatsalinen. Die nächste Aufgabe war nun, die norddeutschen, namentlich die bedeutenden und leistungsfähigen preußischen Staats-Salinen zum Anschluß zu bewegen. Auch das gelang. Wenn auch anfänglich mit großer Zurückhaltung, teilweisem Widerstreben und tastender Vorsicht nahmen doch die norddeutschen Staats-Salinen den Gedanken des Anschlusses auf, und so wurde es möglich, schon im Dezember 1888 die Staatssalinen und die drei Privatsalinenverbände zu einer einheitlichen Gruppe, der Norddeutschen Salinen-Vereinigung (Sitz in Hannover), auch „Norddeutsche Gruppe" genannt, zusammen zu führen. Die Privatsalinenverbände blieben, wie bisher, unter Leitung ihrer Vorsitzenden bestehen, die Staatssalinen wahrten ihre selbständige Stellung im Rahmen der großen Vereinigung. Aber in allen auf den Vertrieb der Produktion bezüglichen Angelegenheiten, wie Festsetzung der Preise, Verkaufsbedingungen, gegenseitiger Schutz des Kundenbesitzstandes sowie über die Festsetzung der Beteiligungsquoten der Werke am Gesamtabsatze wurden gemeinschaftlich Vereinbarungen getroffen und schließlich Übereinstimmung der oft weit auseinandergehenden Ansichten und Wünsche erzielt.

Eine weitere wichtige Frage war der Anschluß der süddeutschen Salinen. In Betracht kamen Bayern, Württemberg und Baden. In diesen drei Staaten gab es in der Hauptsache nur Staatssalinen, die gegenseitig nicht in einem eigentlichen Konkurrenzkampf standen. Die schon 1817 gegründete Privatsaline Ludwigshall bei Wimpfen, in der in Württemberg gelegenen hessischen Enklave, war von alters her mit den württembergischen Landesinteressen verwachsen und stand in engster Fühlung mit dem württembergischen Fiskus. Neu war nur die 1883 gegründete Privatsaline Heilbronn, die naturgemäß ihren Absatz zunächst in ein und denselben Gebieten suchen mußte, in denen Württemberg, Bayern und Baden interessiert waren: aber auch hier war unseres Wissens ein gegenseitig annehmbarer modus vivendi schon vorhanden. Dagegen dauerte der Konkurrenzkampf in den Grenzgebieten zwischen Nord und Süd fort, und es war daher auf beiden Seiten der Wunsch rege, auch hier zu geordneten Zuständen zu kommen. Es traten daher im September 1889 die Vertreter der Norddeutschen Salinen-Vereinigung mit den sämtlichen süddeutschen Salinen in München zu einer Beratung zusammen, deren Ergebnis die Gründung einer Süddeutschen Salinen-Vereinigung war, welche zur Norddeutschen Vereinigung vertraglich in ein Kartellverhältnis trat. Die gegenseitigen Handelsbeziehungen wurden, unter Wahrung der im süddeutschen Salzhandel bisher ob-

waltenden Gepflogenheiten, analog den norddeutschen Bestimmungen geordnet. Auch dieses Abkommen ist, von einer kurzen Unterbrechung abgesehen, nicht nur bis zum heutigen Tage bestehen geblieben, sondern es hat im Jahre 1900 durch Abschluß eines besonderen, die gegenseitigen Rechte und Pflichten bestimmt festsetzenden Vertrages (Emser Vertrag) noch einen besonderen Abschluß erfahren. Die „Süddeutsche Gruppe", wie sie jetzt der Kürze halber genannt wird, umfaßt die bayerischen, württembergischen und badischen Staatssalinen, die großherzoglich - hessische Saline Nauheim, die Privatsalinen Heilbronn und Ludwigshall und das Salzverkaufskontor in Dieuze (Lothringen).

Beide Hauptgruppen, die „Norddeutsche" und „Süddeutsche Gruppe", bilden auf Grund des Emser Vertrages die Deutsche Salinen-Vereinigung, bei deren jedesmaligem Zusammentritt die Vorsitzenden der beiden Gruppen abwechselnd den Vorsitz führen.

INHALT.

Kartell-Rundschau

Zeitschrift für Kartellwesen und verwandte Gebiete

Erscheint monatlich — Einzelnummer M. 2.50 = K 3.

Herausgeber: Dr. S. Tschierschky-Düsseldorf

Bezugspreis pro Jahr 25 Mark = 30 Kronen

10. Jahrgang. Düsseldorf. Heft 11.

Die zivilrechtlichen Bestimmungen des österreichischen Koalitionsgesetzes.

Von Dr. Robert Richter, Generalsekretär des Schutzverbandes alpenländischer Brauereien, r. G. m. b. H., Graz.

Die Bestimmungen über das Koalitionsgesetz vom Jahre 1870 stehen seit einer Reihe von Jahren im Mittelpunkt der Diskussion und haben durch den neuen Entwurf zu einem Strafgesetze, in dessen Einführungsgesetz auch das Koalitionsgesetz mit einigen Änderungen aufrecht erhalten bleiben soll, neue Nahrung erhalten. Doch dreht sich die eigentliche Diskussion lediglich um die strafrechtlichen Bestimmungen, während der zivilrechtliche Teil dieses Gesetzes gewöhnlich wenig Beachtung findet. Nur in seiner Sitzung vom 22. Juni 1911, in welcher der Industrierat über den Entwurf des neuen Strafgesetzes Beratungen pflog, wurde auch der zivilrechtliche Inhalt gestreift. Der Grund, warum dieser Teil in der Öffentlichkeit bisher so wenig Beachtung fand, liegt wohl darin, daß er auf die Entwicklung der von den Arbeitern zur Durchsetzung ihrer Lohnansprüche gebildeten Koalitionen gar keinen Einfluß genommen hat, was auch der Referent im Industrierate anführte. Es sind auch in der Tat keine Fälle bekannt geworden, in welchen die Gerichte über die Unwirksamkeit von Koalitionsvereinbarungen der Arbeiter zu judizieren gehabt hätten. Hingegen wurde der § 4 des Koalitionsgesetzes, welcher lautet: „Die in den §§ 2 und 3 enthaltenen Bestimmungen (wonach die Verabredungen von Arbeitgebern oder Arbeitnehmern, welche eine Lohnverringerung beziehungsweise Lohnerhöhung bezwecken, keine rechtliche Wirkung haben), finden auch für die Verabredungen von Gewerbsleuten, zu dem Zwecke, um den Preis einer Ware zum Nachteile des Publikums zu erhöhen, Anwendung", gegen die Vereinbarungen der Unternehmer angewendet, doch hat auch diese Frage in letzter Zeit die Öffentlichkeit weniger beschäftigt, da die Unternehmer-Verbände, gewarnt durch die weiter unten geschilderte Praxis der Gerichte, teils durch juristische, teils durch wirtschaftliche Maßnahmen Vorsorge trafen, daß ihre Streitigkeiten ohne Intervention der Gerichte geschlichtet wurden.

Gegen die zivilrechtliche Bestimmung hat nun der Industrierat Stellung genommen, indem die Mehrheit seiner Mitglieder der berechtigten Anschauung war, daß diese Frage gar nicht im Zusammenhange mit dem Strafgesetze, sondern gelegentlich seiner in Aussicht genommenen Beratung über das Kartellwesen zu erörtern sei. Interessant ist übrigens, daß der Referent, der Sozialdemokrat Dr. Elbogen, ausführte, daß durch die rechtliche Unwirksamkeit der Koalitionsverträge das Entstehen der Kartelle eher gefördert, als behindert worden sei, weil der Entschluß des Beitrittes bei nicht reellen Elementen durch die Erwägung erleichtert wurde, daß ein Abgehen vom Vertrage jederzeit möglich sei. Hingegen werde das Koalitionswesen der Unternehmer durch die Möglichkeit, abgeschlossene Vereinbarungen jederzeit zu brechen, in einer Weise beeinflußt, die geeignet ist, die Geschäftsmoral zu untergraben. Aus diesen Darlegungen zog der Referent den Schluß, daß die Industrie eigentlich kein sonderliches Interesse am Bestande des Koalitionsgesetzes besitze. Die Aufhebung der zivilrechtlichen Unwirksamkeit der Koalitionsverträge könne nach seiner Ansicht umso eher empfohlen werden, als die Bestimmungen des bürgerlichen Rechtes über die Ungültigkeit von Verträgen, die gegen die guten Sitten verstoßen, auch ohne Koalitionsgesetz die Möglichkeit geben, Koalitionsverträgen, die im einzelnen Falle unmoralische oder gemeinschädliche Bestimmungen enthalten, die Rechtswirksamkeit zu entziehen. Es sprechen also praktische und wirtschaftliche Erwägungen, desgleichen aber auch die eigentümliche Interpretation, die das Gesetz gefunden hat, dafür, bei der nunmehrigen Revision seine zivilrechtlichen Bestimmungen zu streichen.

In der bisherigen Praxis haben nämlich die Gerichte den § 4 des Gesetzes extensiv ausgelegt und damit eine Judikatur geschaffen, welche im wesentlichen auf folgenden Ausführungen beruht:

Es wird der Begriff „Gewerbsleute" auch auf Fabrikanten und Industrielle ausgedehnt, ferner die Stilisierung des Gesetzes: „Verabredungen zu dem Zwecke, um den Preis einer Ware . . . . zu erhöhen" gleichfalls dahin interpretiert, daß die Vereinbarungen nicht nur rechtlich unwirksam sind, wenn sie eine Preiserhöhung bezwecken, sondern auch dann, wenn die Preiserhöhung nebst anderen Zwecken eintritt, oder auch nur möglich ist. Es wird weiter der Begriff des „Publikums" dahin ausgedehnt, daß jede Preiserhöhung schließlich das Publikum trifft und die Bestimmung „zum Nachteil des Publikums" wird überhaupt nicht beachtet.

Gegen diese Auslegung des Gesetzes werden nun die wichtigsten Bedenken angeführt. Es sei hier darauf verzichtet, die rein juristischen Gründe eingehend zu würdigen, die gegen diese Auslegung des Gesetzes sprechen, sondern es seien nur rein wirtschaftlich-historische Gründe vorgebracht, denen zufolge die bisherige Praxis einer Kritik nicht standhalten kann.

Es ist vor allem bekannt und wurde wiederholt erwähnt, daß das Koalitionsgesetz vom Jahre 1870 die Koalitionsfreiheit geben und nicht etwa neue Beschränkungen einführen sollte. Der Hauptinhalt dieses Gesetzes besteht eben

darin, daß die Strafbarkeit der Streikvereinbarungen zu dem Zweck der Lohnerhöhung aufgehoben wurde. — Es wurde also vor allem, worauf ja auch der Name des Gesetzes hinweist, den Arbeitern die Koalitionsfreiheit gegeben, und nur aus Besorgnis, daß diese Freiheit mißbraucht werden könnte, hat man den Ausweg gefunden, den Koalitionsvereinbarungen die Klagbarkeit abzusprechen. Der damalige Justizminister Herbst begründete dies damit, daß die Entwicklung der Verhältnisse im Falle von Streikverabredungen und dergl. von dem einzelnen nicht vorher übersehen werden könne und deshalb die Durchführung der Verabredungen vom Gesetz nicht erzwungen werden möge.

Daß der § 4 des Koalitionsgesetzes in dasselbe Aufnahme fand, obwohl diese zivilrechtliche Frage mit dem eigentlichen Inhalte des Gesetzes nichts zu tun hat, geschah nur aus einem ziemlich oberflächlichen Grunde. — Es wurden nämlich durch das Koalitionsgesetz die §§ 479, 480 und 481 des Strafgesetzes vom Jahre 1852 aufgehoben. — § 479 erklärte in seinem ersten Teile die Verabredungen von Gewerbsleuten, Fabriks- oder Arbeitsunternehmern oder Dienstgebern und § 481 die analogen Vereinbarungen der Arbeiter, um eine Umänderung in den Arbeits- oder Lohnverhältnissen zu erwirken, für strafbar, mit einem Wort, es waren dies die Gesetzesbestimmungen, welche Koalitionen verboten. — In seinem zweiten Teile sagt der § 479 aber weiter, daß auch als Übertretung jene „Verabredungen zu strafen seien, die getroffen werden, um den Preis einer Ware oder einer Arbeit zum Nachteile des Publikums zu erhöhen." — Um nun diese Bestimmung auch irgendwo unterzubringen, wurde der § 4 des Koalitionsgesetzes geschaffen, welcher gleichfalls die Strafbarkeit derartiger Verabredungen aufhob, sie jedoch als rechtlich unwirksam hinstellte.

Schon aus dem Gesagten ergibt sich, daß die Schöpfer des Gesetzes, das vor allem den Arbeitern die Koalitionsfreiheit bringen sollte, nicht im entferntesten daran dachten, daß der § 4 eine Auslegung gegen die Kartelle finden wird. — Es konnte auch selbstverständlich im damaligen Zeitpunkte umso weniger an eine solche Möglichkeit gedacht werden, als ja damals Kartelle, wie sie heute bestehen, noch nicht existierten und man schon aus diesem Grunde sich nicht im entferntesten vorstellen konnte, daß mit dem § 4 des Koalitionsgesetzes eine derart einschneidende, für das wirtschaftliche Leben so bedeutungsvolle Vorschrift gegeben würde. — Man war sicherlich damals der Meinung, mit dem genannten § 4 nur eine wenig wichtige Gesetzesnorm zu beschließen, was auch daraus hervorgeht, daß bei den Verhandlungen der Gesetzesvorlage im Abgeordnetenhaus (19. Sitzung der V. Session am 10. Februar 1870) sich über den § 4 keine prinzipielle Debatte entspann und auch sonst nur ein einziger Redner dazu sprach, welcher das Wort „Verabredungen" durch das Wort „Verbindungen" ersetzen wollte. Daraus geht wohl zur Genüge hervor, daß die damaligen Gesetzgeber an eine weittragende Bedeutung des § 4 nicht dachten.

Wenn man jedoch die Entwicklung des § 4 historisch verfolgt, so kommt man zu der etwas bemerkenswerten Tatsache, daß die wichtigsten Worte dieses Gesetzes nicht einmal aus dem Strafgesetze des Jahres 1852 stammen, sondern

sogar aus dem österreichischen Strafgesetze des Jahres 1803, welches wieder in die Zeit Leopold II. zurückgreift, unverändert herübergenommen wurden. Im Strafgesetz vom Jahre 1803 heißt nämlich die bezügliche Bestimmung: „Die Verabredung von mehreren oder sämtlichen Gewerbsleuten eines Gewerbes in der Absicht, den Preis einer Ware oder einer Arbeit zum Nachteile des Publikums zu erhöhen oder zu ihrem eigenen Vorteil herabzusetzen, oder um Mangel zu verursachen, ist als eine schwere Polizeiübertretung zu bestrafen.“ Nun ist doch schon auf den ersten Blick vollkommen klar, daß diese Bestimmung, welche in den Übergang vom 18. zum 19. Jahrhundert zurückreicht, nur auf die damals noch einfachen wirtschaftlichen Verhälnisse zugeschnitten sein konnte. — Sicherlich ist daher damals unter „Gewerbsleuten“ nur der Kleinkaufmann verstanden worden und die Bestimmung „zum Nachteile des Publikums“ konnte nur auf eine ungerechtfertigte Bereicherung, auf ein wucherisches Gebahren hinweisen, welches bei den damals einfachen Lebensverhältnissen leicht brurteilt werden konnte.

Man sollte glauben, daß gerade die etwas flüchtige Rezeption dieser Bestimmungen in das Strafgesetz des Jahres 1852 und von da in den § 4 des Koalitionsgesetzes den Schluß rechtfertigen würde, daß eine wesentliche Änderung des Inhaltes dieser Bestimmung nicht beabsichtigt sein konnte, weil man sich in diesem Falle denn doch der Mühe unterzogen hätte, das eine oder andere Wort etwas prägnanter zu fassen, statt es einfach aus den alten Bestimmungen abzuschreiben.

Unter diesem Gesichtspunkte würde die richtige Interpretation des § 4 des Koalitionsgesetzes entsprechend dem Wortlaute des Gesetzestextes auch heute dahin gehen müssen, daß unter „Gewerbsleuten“ nur Kleinkaufleute zu verstehen sind, im Gegensatze zu der weiteren Fassung des § 2 desselben Gesetzes, welcher lautet: „Verabredungen von Arbeitgebern (Gewerbsleuten, Dienstgebern, Leitern von Fabriks-, Bergbau-, Hüttenwerks-, landwirtschaftlichen oder anderen Arbeitsunternehmungen), welche bezwecken . . . .“, daß bei ihren Verabredunger die Absicht der Preiserhöhung das Entscheidende sein müßte, um die Vereinbarungen ungültig zu machen und daß schließlich die gewiß nicht überflüssigen Worte „zum Nachteile des Publikums“ auch heute nur den Sinn haben sollen, daß unberechtigte Bereicherungen, welche mehr als den bürgerlichen Gewinn anstreben, vermieden, also daß wucherische oder ausbeuterische Preisverabredungen ungültig sein sollen.

Mag dem aber wie immer sein, so ist es jedenfalls zurückzuweisen, daß der Vorentwurf zu dem österreichischen Strafgesetzbuch und zu dem Einführungsgesetze im Artikel XIII des letzteren, § 4, abermals in den Fehler verfällt, bei der Aufrollung dieser Frage sich wieder nur mit dem Abschreiben alter Worte zu begnügen und den Streit über ihre Bedeutung nicht auszutragen, denn es heißt an der zitierten Stelle wieder: „Die im § 2 enthaltenen Bestimmungen (daß die Verabredungen rechtsunwirksam sein sollen), sind auch auf Verabredungen

von Gewerbsleuten anzuwenden, die bezwecken, den Preis einer Ware, Arbeit oder Leistung zum Nachteile des Publikums zu erhöhen." Es erfährt die Gesetzesstelle also eine kleine Ausdehnung auf die Preise von „Arbeiten und Leistungen", während die wesentlichen „Gewerbsleute" und „Verabredungen", die bezwecken, den Preis einer Ware . . . . zum Nachteile des Publikums zu erhöhen, unverändert abgeschrieben wurden.

Mag nun das Kartellproblem wie immer gelöst werden, so empfiehlt es sich doch keinesfalls, eine alte gesetzliche Bestimmung, die sich in ihrer mehr als hundert Jahre alten Fassung weder juristisch noch wirtschaftlich bewährt hat und Kartellgegner wie Kartellfreunde gleich unbefriedigt läßt, wieder gedankenlos abzuschreiben. Es sollte daher der § 4 des Koalitionsgesetzes aus dem Einführungsgesetz zum neuen Strafgesetz gestrichen werden.

Das deutsche Petroleummonopol.

Die deutsche Reichsregierung hat einen der wirtschaftlich bedeutendsten Schritte in die Wege geleitet, die Einführung eines Erdöl - Verkaufsmonopols mit der in der nachstehend abgedruckten Begründung klar ausgesprochenen Absicht einer Bekämpfung des wachsenden Monopols des Amerikanischen Riesentrusts, der Standard Oil Cie. Noch vor Bekanntwerden des nachstehend ebenfalls wörtlich abgedruckten Gesetzentwurfes — die Veröffentlichung erfolgte in der Nordd. Allg. Ztg. vom 16. Nov. ds. Js. — hat in der Tages- und Fachpresse eine überaus lebhafte kritische Erörterung eingesetzt, die zwar den — übrigens schon mehr als ein Jahrzehnt zurückliegenden — Monopolgedanken fast durchweg grundsätzlich sympatisch begrüßt, indessen seine Durchführbarkeit sowohl objektiv, wie namentlich auch in der Form des Regierungsprojekts mehr oder minder beargwöhnt. Wir veröffentlichen nachstehend zunächst den Entwurf und seine allgemeine Begründung:

Entwurf eines Gesetzes über den Verkehr mit Leuchtöl nach den Beschlüssen des deutschen Bundesrates.

§ 1.

Die Einfuhr und die Herstellung von Mineralölen, die zum Brennen auf Lampen geeignet sind (Leuchtöl), sowie der Großhandel damit im Zollinlande stehen ausschließlich dem Reiche zu.

Als zum Brennen auf Lampen geeignet gelten alle Mineralöle mit einer Dichte (einem spezifischen Gewichte) von 0,770 bis 0,830 bei 15° C., ohne Rücksicht auf den tatsächlichen Verwendungszweck. Der Bundesrat ist befugt,

1. Mineralöle dieser Dichte von den Bestimmungen des Gesetzes auszuschließen, sofern sie tatsächlich nicht als Leuchtöl verwendet zu werden pflegen.
2. Mineralöle einer geringeren oder grösseren Dichte den Bestimmungen des

Gesetzes zu unterstellen, sofern sie tatsächlich als Leuchtöl verwendet zu werden pflegen.

Sofern das Reich die in Abb. 1 bezeichneten Befugnisse nicht selbst ausübt, können sie durch den Bundesrat an Dritte übertragen werden. Für die Übertragung an eine Aktiengesellschaft (Vertriebsgesellschaft) gelten die Vorschriften der §§ 2 bis 4, 6 bis 15, 17.

§ 2.

Die Übertragung der Befugnisse kann jeweils bis zur Dauer von 30 Jahren geschehen. Die Satzung der Vertriebsgesellschaft und jede Änderung der Satzung bedürfen der Zustimmung des Reichskanzlers.

Die Vertriebsgesellschaft bedarf zum Erwerbe von Grundstücken der in den Landesgesetzen vorgesehenen staatlichen Genehmigung (Artikel 86 des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch) nicht.

§ 3.

Die Vertriebsgesellschaft (§ 2) untersteht der Aufsicht des Reichskanzlers, der zu diesem Behuf einen Reichskommissar sowie dessen Stellvertreter ernennt. Der Reichskommissar ist berechtigt, an den Sitzungen des Aufsichtsrates und an den Generalversammlungen teilzunehmen, von dem Vorstand und dem Aufsichtsrate jederzeit Bericht über die Angelegenheiten der Gesellschaft zu verlangen, ihre Bücher und Schriften einzusehen, sowie auf ihre Kosten aus wichtigen Gründen eine außerordentliche Generalversammlung einzuberufen. Er ist ferner berechtigt, die Ausführung von Beschlüssen oder Anordnungen zu untersagen, die gegen das Gesetz, die Satzung oder die sonst in verbindlicher Weise getroffenen Bestimmungen verstoßen.

Die Vertriebsgesellschaft hat die Zustimmung des Reichskommissars einzuholen

1. für jeden Leuchtölbezug von einer Handelsunternehmung, die nicht als einen ihrer Hauptzwecke die Erzeugung oder Verarbeitung von Mineralölen betreibt,
2. für einen 50 000 t in einem Geschäftsjahr übersteigenden Leuchtölbezug von einer im Ausland belegenen Unternehmung.

§ 4.

Die dem Reiche eingeräumten Befugnisse sind vom Bundesrate nur unter folgenden, inhaltlich in die Satzung aufzunehmenden Bestimmungen der Vertriebsgesellschaft zu übertragen:

1. Das Grundkapital wird in Inhaber- und in Namensaktien zerlegt. Die Namens-Aktien werden bei der Reichsbank hinterlegt; ihre Übertragung bedarf der Zustimmung des Reichskommissars. Das Stimmrecht in der Generalversammlung muß so gestaltet werden, daß auf die Namensaktien nicht weniger als die Hälfte der Stimmen entfällt. Bei der Verteilung des Gewinns darf zwischen beiden Arten keine Unterscheidung getroffen werden. Im Falle der Liquidation wird die Liquidationsmasse unter die Aktionäre bis zur Höhe der Einzahlungen gleichmäßig verteilt; von dem noch vorhandenen Reste erhalten die Berechtigten der Namensaktien die eine, die Besitzer der Inhaberaktien die andere Hälfte.
2. Die Wahl des Aufsichtsrates und innerhalb desselben die Wahl des Vorsitzenuen sowie seiner Stellvertreter, ferner die Wahl des Vorstandes durch Aufsichtsrat bedürfen der Bestätigung durch den Reichskanzler.
3. Von dem nach Abzug aller Unkosten, Steuern und Abschreibungen verbleibenden jährlichen Reingewinne sind zunächst 10 vom Hundert dem Reservefonds zuzuführen, bis dieser 50 vom Hundert des Grundkapitals beträgt. Der Rest wird unter das Reich und die Vertriebsgesellschaft nach Maßgabe der Bestimmungen unter Ziffer 4 in der Weise verteilt, daß das Reich jeweils das vierfache des Anteils der Gesellschaft erhält, soweit nicht der Anteil des Reiches verringert wird oder ganz entfällt.
4. Der Gewinn des Reiches und der Vertriebsgesellschaft unterliegt folgenden Beschränkungen:

   Der Verkaufspreis für 1 Liter Leuchtöl gewöhnlicher Beschaffenheit soll im Jahresdurchschnitt 20 Pfg. ab Tankan-

lage nicht überschreiten. Bei diesem Verkaufspreis darf sich die Vertriebsgesellschaft nach Bestreitung sämtlicher Unkosten, Steuern, Abschreibungen und Zuführungen an den Reservefonds einen Verdienst bis zu 1/3 Pfg. für jedes zum Verkaufe gelangende Liter Leuchtöl berechnen. Das Reich erhält in diesem Falle denjenigen Betrag, der nach einer Verzinsung des Grundkapitals der Vertriebsgesellschaft mit 5 vom Hundert verbleibt.

Übersteigt der Verkaufspreis im Jahresdurchschnitt die im Abs. 2 bezeichnete Grenze, so entfällt der Anteil des Reichs ganz und verringert sich der zulässige Verdienst der Vertriebsgesellschaft für jeden Zehntelpfennig, um den der Preis steigt, um 1 vom Hundert in geometrischer Progression gemäß der Zinseszinsenberechnung. Die Vertriebsgesellschaft darf sich aber in jedem Falle nach Bestreitung aller Unkosten, Steuern, Abschreibungen und Zuführungen an den Reservefonds eine Verzinsung ihres Grundkapitals mit 4 vom Hundert berechnen.

Bleibt der Verkaufspreis im Jahresdurchschnitt unter der im Abs. 2 bezeichneten Grenze, so erhöht sich der zulässige Verdienst der Vertriebs-Gesellschaft für jeden Zehntelpfennig, um den der Verkaufspreis fällt, um 2¼ vom Hundert in geometrischer Progression gemäß der Zinseszinsenberechnung. Der Verdienst der Gesellschaft darf jedoch ein Fünftel des gemäß Ziffer 3 zwischen Reich und Gesellschaft zu verteilenden Betrags nicht übersteigen.

Sinkt der Verbrauch von Leuchtöl unter 900 Millionen Liter jährlich, so erhöht sich der zulässige Verdienst der Gesellschaft um je ein Zwanzigstel für je angefangene 50 Mill. Liter Minderabsatz. Dementsprechend erhöht sich der Anteil des Reiches soweit ein solcher in Frage kommt.

Der Bundesrat ist befugt, nach Anhörung des Beirats (§ 6) durch den Reichskommissar die in Abs. 2 bezeichnete Grenze nach Ablauf des ersten Geschäftsjahrs und von diesem Zeitpunkt an jeweils nach Ablauf eines Jahres herauf- oder herabzusetzen.

5. Einnahmen, die über den nach der Bestimmung der Ziffer 4 dem Reiche und der Vertriebsgesellschaft zustehenden Verdienst hinaus eingehen, fließen in einen Preisausgleichungsfonds, der nur zur Herabsetzung der Preise und nur dann angegriffen werden darf, wenn sonst der Durchschnittspreis die in Ziffer 4 bezeichnete Grenze übersteigen würde. Sobald der Preisausgleichungsfonds die Höhe von 20 Millionen Mark erreicht hat, müssen etwaige Mehreinnahmen in jedem Falle zur Herabsetzung der Preise verwandt werden.

   Der Reichskommissar kann auf Antrag der Vertriebsgesellschaft gestatten, daß diejenigen Summen, die erforderlich sind, um eine Verzinsung von 5 vom Hundert des Grundkapitals zu erreichen, dem Preisausgleichungsfonds entnommen werden; hat der Fonds 10 Millionen Mark erreicht, so bedarf es der Zustimmung des Reichskommissars nicht.

6. Die nach den vorstehenden Bestimmungen dem Reiche zufließenden Beträge hat die Vertriebsgesellschaft unverzüglich nach der Genehmigung der Jahresbilanz durch die Generalversammlung, spätestens aber vor Ablauf des ersten Halbjahrs nach Abschluß des Geschäftsjahres an die Reichshauptkasse abzuführen.

7. Die Ausgabe von Schuldverschreibungen sowie die Festsetzung von Abschreibungen, soweit letztere 12½ vom Hundert des Anschaffungs- oder Herstellungswerts im Durchschnitt überschreiten, ferner außerordentliche Zuführungen an den Reservefonds, bedürfen der Zustimmung des Reichskommissars.

8. Geschäfte in Oelprodukten, die nicht zur Versorgung der deutschen Verbraucher mit Leuchtöl dienen, sind der Vertriebsgesellschaft nicht gestattet, in besonderen Fällen kann der Reichs-

kommissar eine **Ausnahme zulassen.**

§ 5.

Der Bundesrat wird ermächtigt:

1. über die Beschaffenheit der von der Vertriebsgesellschaft in den Verkehr gebrachten Leuchtöle Vorschriften zu erlassen,
2. über die Art der Zufuhr von Leuchtölen an den Kleinhandel und die Verbraucher Anordnungen zu treffen.
3. den Kleinhandel mit den den Vorschriften dieses Gesetzes unterstehenden Leuchtölen abweichend von den Vorschriften der Gewerbeordnung zu regeln.

§ 6.

Dem Reichskommissar wird ein Beirat von zwanzig Sachverständigen beigeordnet. Die Ernennung erfolgt durch den Reichskanzler für die Dauer von 3 Jahren.

Der Beirat ist mindestens einmal jährlich einzuberufen und vom Reichskommissar über die schwebenden Fragen von Bedeutung in Kenntnis zu setzen.

Der Beirat hat insbesondere Vorschläge über die Ausbildung der Verkaufsorganisation sowie Beschwerden über die Vertriebsgesellschaft zu begutachten. Er kann durch Beauftragte die Vertriebseinrichtungen auf ihre technische Verwendbarkeit prüfen. Er ist zu hören, bevor der Bundesrat die Erfordernisse für die Beschaffenheit des von der Vertriebs - Gesellschaft zu vertreibenden Leuchtöles festsetzt (§ 5, Ziffer 1).

§ 7.

Die Vertriebsgesellschaft ist berechtigt, von den im Zollinlande bestehenden Unternehmungen, welche die Herstellung von Leuchtöl oder den Großhandel damit zum Gegenstande haben, die Überlassung ihrer Grundstücke, Anlagen, Behältnisse, Vorräte und sonstigen zum Geschäftsbetrieb erforderlichen Sachen zu verlangen; das gleiche gilt für Transportmittel, soweit sie nicht für den überseeischen Verkehr bestimmt sind.

Die in Abs. 1 genannten Unternehmungen sind befugt, zu verlangen, daß die Vertriebsgesellschaft diejenigen im Reichsgebiete befindlichen Anlagen und Sachen, welche zur Ausübung des Herstellungsgeschäftes oder des Großhandels mit Leuchtöl vor dem 1. Juli 1912 benutzt worden oder im Bau begriffen waren, übernimmt; unbebaute Grundstücke braucht die Vertriebsgesellschaft nicht zu übernehmen, sofern nicht infolge der Zerstückelung des Grundbesitzes das Restgrundstück nicht mehr wirtschaftlich benutzt werden könnte.

Die bestehenden Unternehmungen sind auf Verlangen verpflichtet, auf die Vertriebsgesellschaft diejenigen Rechte und Ansprüche zu übertragen, die zur Ingebrauchnahme der in Abs. 1 bezeichneten Gegenstände erforderlich sind oder den Erwerb solcher Gegenstände betreffen.

§ 8.

Weigert sich eine der bestehenden Unternehmungen, die Grundstücke und beweglichen Sachen (§ 7, Abs. 1) der Vertriebsgesellschaft zu überlassen, so hat die höhere Verwaltungsbehörde auf Antrag der Vertriebsgesellschaft den Betrag der Entschädigung (§ 10) vorläufig festzusetzen, die **Enteignung** des Gegenstandes auszusprechen und die Vertriebsgesellschaft in den Besitz einzuweisen. Gegen den Beschluß steht innerhalb einer Woche nach der Zustellung jedem Beteiligten die Beschwerde an die Landeszentralbehörde zu; Die Beschwerde hat keine aufschiebende Wirkung. Die zuständige höhere Verwaltungsbehörde wird durch die Landeszentralbehörde bestimmt.

Die Enteignungserklärung wird wirksam, sobald die Vertriebsgesellschaft den Betrag der vorläufig festgesetzten Entschädigung zahlt; ist in den gesetzlich zugelassenen Fällen die Entschädigung unter Verzicht auf die Rücknahme hinterlegt worden, so wird die Enteignungserklärung wirksam, sobald die höhere Verwaltungsbehörde dem Eigentümer die Hinterlegung mitteilt.

Mit der Wirksamkeit der Enteignungserklärung geht das Eigentum an den Gegenständen auf die Vertriebsgesellschaft über. Die Berichtigung des Grundbuches erfolgt auf Ersuchen der höheren Verwaltungsbehörde.

Rechte, mit denen ein enteignetes Grundstück belastet ist, werden durch die Enteignung nicht berührt. Reallasten, Hypotheken, Grundschulden und Rentenschulden erlöschen; sie bleiben jedoch bestehen, soweit die Vertriebsgesellschaft dies dem Grundbuchamte gegenüber vor der Löschung erklärt. Soweit ein Recht auf Befriedigung aus dem Grundstück bestehen bleibt, wird der Betrag auf die Entschädigung angerechnet und die Vertriebsgesellschaft zur Rücknahme des hinterlegten Betrags berechtigt; haftet der bisherige Eigentümer zugleich persönlich, so tritt die Vertriebsgesellschaft an seiner Stelle in die persönliche Schuld ein.

Mit der Eintragung der Vertriebsgesellschaft als neue Eigentümerin in das Grundbuch ist bei den Reallasten, Hypotheken, Grundschulden und Rentenschulden von Amts wegen ein Widerspruch einzutragen; der Vorlegung der Hypothekenbriefe, Grundschuld- oder Rentenschuldbriefe bedarf es nicht. Die Löschung der Reallasten, Hypotheken, Grundschulden und Rentenschulden erfolgt, soweit sie nicht auf Ersuchen des Verteilungsgerichtes (Artikel 53 des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch) bewirkt wird, wenn derjenige sie bewilligt, dessen Recht von ihr betroffen wird; die Vertriebsgesellschaft kann die Zustimmung zur Löschung verlangen, wenn die Festsetzung der Entschädigung endgültig geworden und die Entschädigung, soweit sie auf das Recht entfällt, bezahlt oder unter Verzicht auf die Rücknahme hinterlegt ist.

§ 9.

Die Vertriebsgesellschaft hat für die Übernahme der bestehenden Unternehmungen Entschädigung zu leisten.

Die Entschädigung setzt sich zusammen aus

1. einer Vergütung für die übernommenen Gegenstände (Grundstücke, Anlagen, Vorräte und anderes) — § 10 —,
2. einer den nicht übernommenen Angestellten und Vorstandsmitgliedern zu zahlenden Rente — § 11 —,
3. einer Abfindung für die Aufgabe des Geschäfts — § 12 —,

§ 10.

Die bestehenden Unternehmungen erhalten für Grund und Boden, sowie für Vorräte den gemeinen Wert, für Anlagen und sonstige Sachen die Summe, die notwendig sein würde, um sie neu herzustellen oder anzuschaffen, abzüglich eines billigen Betrages für den Unterschied zwischen alt und neu. Soweit die Vertriebsgesellschaft auf Grund des § 7, Abs. 3 die Übertragung von Rechten und Ansprüchen verlangt, hat sie die gegenüberstehenden Verpflichtungen zu übernehmen sowie den Abtretenden gegen Inanspruchnahme aus den übernommenen Verpflichtungen zu sichern; eine darüber hinausgehende Entschädigung kann nach Billigkeit gewährt werden.

Die Feststellung der Entschädigung geschieht durch Vereinbarung zwischen der Vertriebsgesellschaft und den Unternehmungen. Die Vereinbarung bedarf der Zustimmung des Reichskommissars. Kommt eine Vereinbarung nicht zustande, so ist jede Partei zur Anrufung eines Schiedsgerichts befugt. Dieses besteht aus 3 ständigen und 4 nicht ständigen Mitgliedern. Die ständigen Schiedsrichter, von denen 2 die Befähigung zum Richteramte haben müssen, ernennt der Präsident des Hanseatischen Oberlandesgerichtes, die nicht ständigen Mitglieder wählt jede Partei zur Hälfte, wobei die Vertriebsgesellschaft der Zustimmung des Reichskommissars bedarf.

Auf das schiedsrichterliche Verfahren finden die Vorschriften des 10. Buches der Zivilprozeßordnung Anwendung.

Die Kosten des Verfahrens sind nach den Grundsätzen der §§ 91 ff. der Zivilprozeßordnung den Parteien aufzuerlegen. Der Reichskanzler ist befugt, den Sitz des Schiedsgerichtes sowie Reisekosten und Vergütungen für die Schiedsrichter festzusetzen.

Wird für ein enteignetes Grundstück eine Entschädigung vereinbart, deren Betrag nicht zur Deckung der Ansprüche ausreicht, für die ein Recht auf Befriedigung aus dem Grundstück besteht, so bedarf die Vereinbarung der Zustimmung der Gläubiger, deren Recht auf Befriedigung aus dem Grundstück durch die Vereinbarung beeinträchtigt wird. Wird das Recht eines Gläubigers

auf Befriedigung aus dem Grundstück infolge der Festsetzung der Entschädigung durch das Schiedsgericht beeinträchtigt, so kann der Gläubiger die Aufhebung des Schiedsspruches beantragen, wenn ihm in dem Verfahren das rechtliche Gehör nicht gewährt war.

Ist ein schiedsrichterliches Verfahren dadurch veranlaßt worden, daß ein Gläubiger der Vereinbarung über die Entschädigung nicht zugestimmt hat, so kann das Schiedsgericht ihm die Kosten ganz oder zum Teil auferlegen.

§ 11.

Diejenigen Angestellten der bestehenden Unternehmungen, welche nicht oder nicht zu den bisherigen Bedingungen weiter beschäftigt werden, erhalten ihre bisherigen Bezüge bis zum Ablauf des Kalendervierteljahrs, das dem Zeitpunkt der Errichtung der Vertriebsgesellschaft folgt.

Waren sie mindestens zwei Jahre vor der Errichtung der Vertriebsgesellschaft in der betreffenden Unternehmung angestellt, so erhalten sie außer den in Abs. 1 bezeichneten Betrag als Entschädigung die Bezüge des letzten Jahres der Anstellung; hat das Anstellungsverhältnis länger als drei Jahre gedauert, erhalten sie außerdem für jedes auch nur begonnene weitere Jahr die Hälfte der Bezüge des letzten Anstellungsjahres. Die Entschädigung darf jedoch nicht mehr als insgesamt das Fünffache der Bezüge des letzten Anstellungsjahres betragen. Angestellte, die bei Errichtung der Vertriebsgesellschaft das 45. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, erhalten nur drei Viertel der vorstehend bezeichneten Beträge. Angestellte, die das 35. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, erhalten nur die Hälfte der Beträge, Angestellte, die das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, nur die in Abs. 1 bestimmte Entschädigung. Werden die Bezüge nach dem 1. Juli 1912 erhöht, so wird die Erhöhung nicht berücksichtigt, es sei denn, daß sie der bisherigen Übung der Unternehmung entspricht. Auf Grund dieser Bestimmungen kann eine höhere Entschädigungssumme als 150 000 Mark nicht beansprucht werden.

Als Bezüge gelten neben dem vertragsmäßig festgesetzten Gehalt auch freie Wohnung, Beleuchtung und sonstige Vorteile, die sich als Gegenleistung für die im bisherigen Geschäftsbetriebe geleistete Arbeit kennzeichnen.

Angestellte, die zu den bisherigen Bedingungen weiter beschäftigt werden, denen aber gekündigt wird, bevor die ihnen von der Vertriebsgesellschaft gezahlten Bezüge den Betrag erreicht haben, den sie nach den Bestimmungen des Abs. 2 als Entschädigung erhalten hätten, wenn die Kündigung nicht aus einem in ihrer Person liegenden wichtigen Grunde erfolgt, die Hälfte des Unterschieds zwischen den ihnen von der Vertriebsgesellschaft gezahlten Bezügen und der ihnen nach Abs. 2 zustehenden Entschädigung verlangen.

Wenn der Angestellte ohne wichtigen Grund es ablehnt, eine ihm von der Vertriebsgesellschaft unter Belassung der bisherigen Bezüge angebotene, seiner Vorbildung entsprechende Beschäftigung auszuführen oder eine entsprechende Stellung anzunehmen, so wird eine Entschädigung nicht gewährt.

Die Entschädigungen werden vierteljährlich in den Beträgen im voraus bezahlt, die den bisherigen Bezügen der Angestellten entsprechen, jedoch nicht über einen Betrag von jährlich 30 000 Mark hinaus. Der Angestellte muß sich auf die Entschädigung anrechnen lassen, was er infolge einer neuen Anstellung erwirbt.

Zu den Angestellten im Sinne dieser Bestimmungen sind auch die Vorstandsmitglieder von Gesellschaften zu rechnen. Reisende gelten als Angestellte nur insoweit, als sie bereits vor dem 1. Juli 1912 als Handlungsgehilfen im Sinne des sechsten Abschnitts des Ersten Buches des Handelsgesetzbuches mit festem Gehalt angestellt waren.

Die Geltendmachung der Ansprüche erfolgt im ordentlichen Rechtsweg.

§ 12.

Weist eine der bestehenden Unternehmungen nach, daß der Reingewinn, den sie im Durchschnitt der letzten fünf Jahre aus dem deutschen Geschäft in dem an die Vertriebsgesellschaft übergehenden Umfang erzielt hat, höher ist als 4% der nach § 10 zu zah-

lenden Vergütung, so kann diese vom Bundesrat erhöht werden.

Gehen die nach Abs. 1 zu entrichtenden Vergütungen über 10% der insgesamt den bisherigen Unternehmungen auf Grund des § 10 gezahlten Entschädigungen hinaus, so ist der Reichskanzler befugt, zur Deckung der Mehrbeträge die Einnahmen des Reichs aus diesem Gesetze zur Verfügung zu stellen.

§ 13.

Die Vertriebsgesellschaft ist befugt, die bestehenden Verarbeitungsanstalten statt sie zu übernehmen und zu entschädigen (§§ 7 bis 12) gegen Entgelt weiter zu beschäftigen. Sie hat in diesem Falle spätestens 3 Monate vor Beginn jedes Geschäftsjahres diejenige Mindestmenge an Mineralölen zu bezeichnen, die sie von der Verarbeitungsanstalt zu beziehen beabsichtigt. Das zu gewährende Entgelt wird durch Vereinbarung zwischen der Vertriebsgesellschaft und der Verarbeitungsanstalt festgestellt. Das Entgelt ist hierbei entweder nach dem Preisunterschiede zu bemessen, der in den Jahren 1910 und 1911 in den Erzeugungsstätten zwischen dem Leuchtöl und dem hierzu verarbeiteten Mineralöl durchschnittlich bestanden hat oder nach der in diesen Jahren bezahlten durchschnittlichen Verarbeitungsgebühr. Erreicht die der Verarbeitungsanstalt überwiesene Menge nicht 75 vom Hundert der durchschnittlichen Erzeugung der Jahre 1910, 1911 und 1912, so ist ihr für den Minderbetrag die Hälfte des in Satz 4 bestimmten Entgelts auszuzahlen; erreicht diese Menge nicht 50%, so kann die Anstalt die Weiterbeschäftigung ablehnen und eine Entschädigung gemäß §§ 9—12 verlangen.

Der Reichskanzler kann zulassen, daß eine Verarbeitungsanstalt ihren bisherigen Betrieb unter Aufsicht der Steuerbehörden weiterführt. Das in diesen Verarbeitungsanstalten als Haupt- oder Nebenerzeugnis gewonnene Leuchtöl ist, soweit es nicht ausgeführt wird, der Vertriebsgesellschaft zu übergeben. Diese trägt die Kosten der Steueraufsicht, soweit sie nicht nach den bestehenden Bestimmungen den Verarbeitungsanstalten zur Last fallen.

Soweit nach den vorstehenden Bestimmungen Verarbeitungsanstalten weiter geführt werden dürfen, können auch neue Anstalten zur Herstellung von Leuchtöl aus Mineralöl errichtet werden, das im Inland gewonnen wird.

Falls über die hiernach zu treffenden Bestimmungen, insbesondere über das Entgelt für die Verarbeitung und über den Preis des zu übernehmenden Leuchtöls zwischen der Vertriebsgesellschaft und der Verarbeitungsanstalt keine Vereinbarungen zustande kommen, entscheidet ein gemäß § 10 zusammengesetztes Schiedsgericht.

§ 14.

Der Bundesrat ist befugt, aus Rücksichten der Billigkeit auch anderen als den in § 9 angeführten Unternehmungen oder Personen oder den in § 11 bezeichneten Personen über die dort festgesetzten Entschädigungen hinaus bis zur Gesamtsumme von 3 Millionen Mark Entschädigungen zu gewähren; sie sind von der Vertriebsgesellschaft zu leisten, deren Vorstand vor der Festsetzung zu hören ist. Die Entschädigungen sind so zu bemessen, daß die Vertriebsgesellschaft im einzelnen Jahre nicht mehr als 300 000 Mk. zu leisten braucht.

§ 15.

Wird der Gesellschaft gemäß § 2 übertragene Ausübung des Vertriebs nach Ablauf der festgesetzten Zeit nicht erneut übertragen, so kann das Reich das ganze Unternehmen mit allen Grundstücken, Anlagen, Behältnissen, Vorräten und sonstigen zum Geschäftsbetrieb erforderlichen Sachen übernehmen. Der Reichskanzler hat die Übernahme 2 Jahre vor Ablauf der in § 2 vorgesehenen Zeit der Vertriebsgesellschaft anzukündigen.

Übernimmt das Reich das Unternehmen, so hat es Entschädigung zu leisten, indem es für Grundstücke, überseeisch verkehrende Schiffe, Vorräte und ausländische Anlagen den Verkehrswert, für alle übrigen Anlagen das arithmetische Mittel zwischen dem Buchwert und dem Schätzungswert auszahlt. Die Höhe der danach zu zahlenden Entschädigung setzt ein unter entsprechender Anwendung der Bestimmungen des § 10 gebildetes Schiedsgericht fest. Die bei

Beendigung der Gesellschaft im Preisausgleichungsfonds vorhandenen Beträge fallen je zur Hälfte an das Reich und die Vertriebsgesellschaft.

Erfolgt die Auflösung der Vertriebsgesellschaft vor Ablauf der in § 2 vorgesehenen Zeit, so finden die Bestimmungen des Absatzes 1 Satz 1 und des Absatzes 2 entsprechende Anwendung. Die Auflösung durch Beschluß der Generalversammlung bedarf innerhalb zehn Jahren nach der Errichtung der Zustimmung des Reichskanzlers.

Wenn die Gesellschaft das Gemeinwohl gefährdet, oder in ihrer Geschäftsführung fortgesetzt den Zwecken dieses Gesetzes zuwider handelt, so ist der Reichskanzler befugt, sie aufzulösen oder ihr die gemäß § 2 übertragene Befugnis vor Ablauf der festgesetzten Zeit zu entziehen. Die Gesellschaft kann hiergegen binnen einem Monat nach Bekanntgabe der Entscheidung mit aufschiebender Wirkung schiedsrichterliche Entscheidung anrufen; das Schiedsgericht besteht aus einem Zivilsenat des Reichsgerichts, den dessen Präsident bestimmt.

§ 16.

Wer es unternimmt, Mineralöle, deren Vertrieb nach § 1 dem Reiche vorbehalten ist, in das Zollinland einzuführen, ohne vom Bundesrate hierzu ermächtigt zu sein, wird nach § 134 des Vereinszollgesetzes vom 1. Juli 1869 bestraft.

Wer im Zollinland entgegen der Bestimmung des § 1 Leuchtöl herstellt oder in den Verkehr bringt, ohne gemäß § 2 oder § 13 hierzu ermächtigt zu sein, wird mit einer Geldstrafe vom Doppelten des Wertes der hergestellten oder in den Verkehr gebrachten Mineralöle, mindestens aber mit 30 Mk. bestraft. Neben der Strafe ist auf Einziehung der verbotswidrig hergestellten oder in Verkehr gebrachten Vorräte zu erkennen, ohne Unterschied, ob sie den Verurteilten gehören oder nicht. Kann eine bestimmte Person nicht verfolgt oder verurteilt werden, so ist auf die Einziehung selbständig zu erkennen.

§ 17.

Der Bundesrat wird ermächtigt,

1. der Vertriebsgesellschaft den Zoll auf drei Monate ohne Stellung von Sicherheit zu stunden,
2. im kleinen Grenzverkehre die Einfuhr von Leuchtöl in Mengen von nicht mehr als ein Liter im einzelnen Falle zuzulassen.

§ 18.

Der Reichskanzler kann

1. unter Zustimmung des Bundesrats mit den beteiligten Regierungen die durch die Erstreckung dieses Gesetzes auf die im Zollgebiet angeschlossenen ausländischen Staaten und Gebietsteile erforderlich werdenden Vereinbarungen treffen,
2. für die Schutzgebiete das Gesetz für anwendbar erklären und die dazu erforderlichen Vorschriften erlassen,
3. für die Durchfuhr von Mineralölen die erforderlichen Vorschriften erlassen.

§ 19.

Die dem Reiche nach Maßgabe der Vorschriften des § 4 zufließenden Einnahmen verbleiben in der Reichskasse. Über die Verwendung wird durch besondere Gesetze verfügt.

§ 20.

Das Inkrafttreten des Gesetzes wird durch Kaiserliche Verordnung unter Zustimmung des Bundesrates bestimmt. Die Vorschriften der §§ 1, 16 können zu einem anderen Zeitpunkt in Kraft gesetzt werden als die übrigen Vorschriften.

Sowohl der Bundesrat wie der Reichskanzler werden ermächtigt, bereits vor dem in Abs. 1 bezeichneten Zeitpunkt Maßnahmen zu treffen, die für die Durchführung erforderlich sind.

Aus der amtlichen Begründung.

1. Notwendigkeit und Durchführbarkeit staatlichen Einschreitens.

Im Laufe der letzten Jahrzehnte ist der Vertrieb der Mineralöle, insbesondere des Leuchtöls (Petroleum, Kerosin) in immer stärkerem Maße in die Hände weniger kapitalstarker, monopolistischer Gesellschaften geraten. Er geschieht ganz überwiegend

durch die großen Unternehmungen entweder auf Grund miteinander getroffener Verabredungen und Gebietszuteilungen oder durch Tochtergesellschaften und nur noch ausnahmsweise im freien Wettbewerbe der einzelnen Produzenten und Händler.

In besonders starkem Maße hat sich die Monopolbildung auf dem deutschen Markte durch die planmäßige, unaufgehaltene Tätigkeit der Standard Oil Company vollzogen.

Es ist der Gesellschaft zunächst gelungen, sich den selbständigen Großhandel von Leuchtöl zu unterwerfen, teils durch Ausschaltung der früheren Unternehmungen, teils durch ihre Umwandlung in abhängige Tochtergesellschaften. Gegenwärtig betreibt sie den Großhandel in der Hauptsache durch die Deutsch - Amerikanische Petroleum - Gesellschaft in Hamburg, die Mannheim - Bremer Petroleum A.-G., durch die Königsberger Handelskompagnie A.-G., die Amerikanischen Petroleumanlagen in Neuß, die American Petroleum Co. in Antwerpen für das linksrheinische Gebiet und die Petroleum-Raffinerie vorm. August Korff A.-G. in Bremen; vor einiger Zeit hat sie außerdem die Verfügung über die deutsche Verkaufsorganisation der Pure Oil Co. erworben. Die Formen, unter welchen die Standard Oil Co. die Kontrolle über ihre deutschen Tochtergesellschaften ausübt, ist verschieden; großenteils gehören ihr die Aktien völlig oder bis auf einen unbedeutenden Rest, in anderen Fällen wenigstens in der Mehrheit.

Im Besitze dieser Stellung hat sodann die Standard Oil Co. die Kleinhändler von sich abhängig gemacht, indem sie sie auf eine Reihe von Jahren verpflichtet, das Leuchtöl ausschließlich von ihr zu beziehen. Ein Verstoß gegen diese Vertragsbestimmung wird, soviel bekannt, nicht vor Gericht gebracht, sondern durch Wiedereinziehung der dem Kleinhändler leihweise überlassenen Behälter und Standgefäße für das Ladengeschäft geahndet. Die Überwachung geschieht durch zahlreiche fast ausschließlich zu diesem Zwecke tätige Reisende.

Endlich hat die Standard Oil Co., um ihre Stellung gegenüber dem Verbraucher noch mehr zu befestigen und jeden anderen Bezug abzuschneiden, mit Erfolg begonnen, den Kleinhandel dadurch auszuschalten, daß sie dem Verbraucher das Leuchtöl unmittelbar in die Wohnung liefert (Kannengeschäft). Für dieses Kannengeschäft hat sie vielfach eigene kleine Gesellschaften mit beschränkter Haft. unter besonderen Firmen gegründet. Die Erweiterung dieser Geschäftsform ist insbesondere im letzten Jahrfünft in solchem Umfang vorgenommen worden, daß sie bereits jetzt an vielen Orten den seßhaften Kleinhandel aus dem Geschäfte verdrängt hat.

Gegen die übermächtige Stellung der amerikanischen Gesellschaft sind, auch nachdem die früheren Großhändler den Kampf eingestellt hatten, verschiedene Abwehrversuche gemacht worden.

Der von der Deutschen Bank unternommene Versuch, gestützt auf die Oelgewinnung der Steaua Romana in Rumänien, durch den Ausbau zunächst der Petroleumprodukte A.-G. in Hamburg, später der Deutschen Petroleum - Aktiengesellschaft in Berlin und durch Verbindung mit den grossen russischen Unternehmungen von Nobel und von Rothschild in der Europäischen Petroleum - Union (Epu) auf dem deutschen Markte in den Wettbewerb einzutreten, hat infolge übermäßiger Verluste, welche insbesondere auch die beteiligten ausländischen Firmen nicht weiter zu tragen gewillt waren, aufgegeben werden müssen. Während es der Europäischen Petroleum-Union gelungen ist, in England der Standard Oil Co. die Wage zu halten und dort jährlich etwa 200 000 t Leuchtöl abzusetzen, sah sie sich in Deutschland zu einer Vereinbarung mit der Standard Oil Co. genötigt, durch welche sie hinsichtlich der Versorgung des Marktes auf ein bestimmtes Kontingent beschränkt wurde und der Standard Oil Co. die Leitung des Verkaufs allein überlassen mußte. In jüngster Zeit hat die Deutsche Petroleum - Verkaufs-Gesellschaft (die deutsche Tochtergesellschaft der Epu) ihr Vertragsverhältnis zur Deutsch - Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft gelöst; es ist jedoch nicht wahrscheinlich, daß ein erneuter Konkurrenzkampf gegenwärtig mit mehr Erfolg als früher durchgeführt werden könnte.

Als einzige unabhängige Verkaufsorganisation hatte sich bis vor kurzem die Vereinigung galizischer Raffinerien, die A.-G. für österreichische und ungarische Mineralölprodukte in Berlin und Wien (Olex), die jetzt unter der Kontrolle der Deutschen Erdöl - Aktien - Gesellschaft steht, trotz des gegen sie ausgeübten heftigen Wettbewerbes auf dem deutschen Markte gerade noch behaupten können. Die Mengen Leuchtöl, mit denen sie in den Wettbewerb einzutreten vermochte, waren jedoch zu gering, um den Tochtergesellschaften der Standard Oil Co. das Gleichgewicht halten zu können; sie hat im Durchschnitt der letzten Jahre nur etwa ein Achtel des deutschen Gesamtverbrauchs geliefert und war zudem durch die Höhe der Frachtkosten in der Ausdehnung ihres Absatzes über die der österreichischen Grenze benachbarten Gebiete hinaus wesentlich beschränkt. Die Schwierigkeiten, die sich in den letzten Jahren durch die Wassereinbrüche in dem Bezirke von Tustanowice für die galizische Rohölerzeugung ergeben haben, bedeuteten ein weiteres Hindernis für die Durchführung des Wettbewerbes seitens der österreichischen Ausfuhrvereinigung. Man wird daher damit rechnen müssen, daß die Deutsche Erdöl - Aktien - Gesellschaft für ihr eigenes deutsches Oel und für die Olex eine Verabredung mit der Deutsch-Amerikanischen Petroleum - Gesellschaft trifft und sich mit der Zusicherung eines Anteils am deutschen Markte begnügt; dahingehende vorläufige Abmachungen sind bereits bekannt geworden.

Die schrittweise Lahmlegung des selbstständigen deutschen Großhandels und sodann des Kleinhandels hat die Öffentlichkeit wiederholt beschäftigt und auch in den Verhandlungen des Reichstags mehrfach einen Widerhall gefunden. Bereits am 3. Mai 1895 wurde eine dahingehende Interpellation der Abgeordneten Liebermann von Sonnenberg, Lotze, Dr. Förster, Dr. Hahn eingebracht und vom Abg. Zimmermann begründet, ohne zur Besprechung zu gelangen — Verhandl. 1894/95 S. 2055 ff. —; am 9. und 10. Dezember 1897 wurde über eine Interpellation des Abg. Bassermann, betreffend die Unterwerfung des Kleinhandels unter die Standard Oil Co., verhandelt, und auch in späteren Zeiten wurde der Gegenstand vielfach erörtert.*) In der letzten Tagung der XII. Legislaturperiode stimmte der Reichstag am 1. März 1911 nahezu einstimmig einer Resolution der Abgeordneten Bassermann-Stresemann zu:

„die verbündeten Regierungen zu ersuchen, Erhebungen darüber anzustellen, inwieweit durch das Vorgehen der Standard Oil Co. und ihrer Tochtergesellschaften die Gefahr einer Monopolisierung des deutschen Petroleumhandels unter Ausschaltung des Zwischenhandels vorliegt und ob unter diesen Umständen die Errichtung einer unter Aufsicht des Reichs stehenden Anstalt zum Vertriebe des Petroleums im Interesse der deutschen Volkswirtschaft liegt.“

Während die Beseitigung und Unterwerfung des selbständigen Handels in Leuchtöl sonach bereits seit Jahrzehnten zu Klagen und Befürchtungen Anlaß boten, konnte bis vor kurzem wenigstens eine Schädigung der deutschen Verbraucher nicht festgestellt werden; denn die mit der Ausschaltung aller Zwischenhändler und Zwischengewinne verbundene Verminderung der Absatzkosten ermöglichte der Standard Oil Co., auch bei mäßigen Preisen einen Gewinn zu erzielen. Solange ihr auf dem deutschen Markte noch ein Wettbewerb gegenübersteht, muß sie mit der Erhöhung der Preise Maß halten. Auf die Fortdauer dieses Zustandes ist aber nicht mehr zu rechnen, sobald es ihr gelungen sein wird, den Wettbewerb völlig auszuschalten; vielmehr wären alsdann nach dem Vorgang in anderen Ländern mit Sicherheit sehr erhebliche Aufschläge

*) Zu vgl. u. a. die Ausführungen der Abg. Zimmermann, Graf Kanitz, Fuchs, Frhr. Heyl von Hernsheim, Raab, Dr. Mayer Kaufbeuren, Gothein, Dr. Stresemann, Verhdl. vom 12. und 14. Dezember 1895 — S. 83, 148 — vom 3. Mai 1897 — S. 5704, 5717, 5721 — 2. Dezember 1896 — S. 3670 —, 14. Dezember 1897 — S. 227 —, 7. Dezember 1900 — S. 378 —, 10. Januar 1901 S. 579 —, 6. Dezember 1901 — S. 3032 —, 20. November 1908 — S. 5596 —, 18. Februar 1910 — S. 1370 —, 25. Februar 1910 — S. 1547 —, 17. März 1910 — S. 2233 —, 13. März 1911 — S. 5381 —, 14. März 1911 — S. 5417 —.

zu erwarten. In einer solchen Erwartung liegt weder ein Vorwurf noch ein Mißtrauen gegen die gegenwärtigen Leiter der in Betracht kommenden Gesellschaften, vielmehr das Ergebnis einer auch auf zahlreichen anderen Wirtschaftsgebieten gemachten Erfahrung. Bereits in den letzten Monaten sind wesentliche Preissteigerungen, in zahlreichen Orten um mehrere Pfennig für das Liter erfolgt, und diese Aufschläge würden vermutlich noch höher sein, wenn nicht ein Eingreifen des Reichs in Aussicht gestanden hätte.

Die Preiserhöhung des Leuchtöls findet nun zwar eine obere Grenze in der Verwendbarkeit von Ersatzmitteln, des Gas-, elektrischen, des Spiritus- und Azetylenlichts. Jedoch sind die Preisunterschiede zwischen diesen Beleuchtungsmitteln und dem Petroleum zur Zeit noch so erheblich, daß selbst eine Annäherung des Leuchtölpreises an dend jener Ersatzmittel namentlich für die minderbemittelten Klassen vielfach eine sehr schwere Belastung darstellen würde. Zudem beschränkt sich die Möglichkeit eines wohlfeilen Ersatzes auch heute noch im wesentlichen auf die größeren Städte, die industriereichen Gegenden und Landstriche mit besonders günstigen Wasserverhältnissen, während die übrigen Gebiete noch lange auf die Petroleumlampe angewiesen bleiben. Bei dem gegenwärtigen Verbrauche von mehr als 750 000 t oder 900 bis 950 Millionen Litern bedeutet jede Erhöhung des Leuchtölpreises um 1 Pfg. für das Liter eine Mehrausgabe von annähernd 10 Millionen Mark für die Verbraucher.

Ist die Abhängigkeit des deutschen Marktes von einer einzigen ausländischen Gesellschon schon im Frieden schwer zu ertragen, so bedeutet sie im Kriegsfall zumal angesichts der Möglichkeit einer Abschneidung der überseeischen Verbindungen eine ernste Gefahr.. Denn hat die Lieferung von Leuchtöl seitens anderer Länder nach Deutschland einmal aufgehört, so läßt sich ein solcher Bezug mangels irgendwelcher Transport- und Absatzeinrichtungen nicht alsbald wieder schaffen.

Die Wiederbeseitigung des einmal erreichten Monopols ist von dem freien Wettbewerbe nicht zu erhoffen. Die Europäische Petroleum-Union wird um so weniger zu einer erneuten Aufnahme des Wettbewerbes bereit sein, als sie inzwischen ihrem Geschäft eine andere, mehr gewinnbringende Richtung gegeben hat. Der große Konzern der Asiatic Co. — Royal Dutch Co. —, der seine Hauptproduktion in den niederländischen Kolonien hat und im wesentlichen mit englischem und französischem Kapital arbeitet, ist vorzugsweise auf dem Benzinmarkt tätig, und es ist nicht zu erwarten, daß er in Deutschland eine Verkaufsorganisation für Leuchtöl gegen die Standard Oil Co. errichten würde, zumal dem auch die hohen Frachten von seinen hauptsächlichen Erzeugungsstätten im Wege stehen würden. Auf das selbständige Vorgehen anderer ausländischer Gesellschaften kann gleichfalls nicht gerechnet werden. Das Vorkommen zur Verarbeitung auf Leuchtöl geeigneter Rohöle in Deutschland ist nicht groß genug, um einen Handel darauf aufzubauen.

Wenn sonach im Wege des freien Handels und Verkehrs eine Abhilfe gegenüber der im Friedens- wie im Kriegsfall schwer zu ertragenden Abhängigkeit von einem ausländischen Privatmonopol nicht zu finden ist, so erscheint ein staatliches Eingreifen als unabweisbare Pflicht. Angesichts dieser Sachlage läßt sich auch nicht der gegenüber früheren Plänen auf Verstaatlichung einzelner Gewerbezweige erhobene Einwand rechtfertigen, daß der Staat jeden Eingriff in den freien Verkehr vermeiden müsse, da hier ein freier Verkehr nicht mehr besteht und es sich lediglich um den Ersatz eines Privatmonopols durch eine Veranstaltung des Reichs handeln würde. Nicht zwischen freiem Wettbewerb und Staatsmonopol ist die Entscheidung zu treffen, sondern zwischen einem Privatmonopol und einem gesetzlich festgelegten Regeln unterworfenen kaufmännischen Betrieb. Es ist demnach nicht die Frage nach der Rechtfertigung eines staatlichen Eingreifens, als vielmehr nach der Durchführbarkeit gewesen, die zu Bedenken Anlaß gegeben hat.

Die Befreiung des deutschen Leuchtölverkehrs von einem Privatmonopole der Standard Oil Co. ist nur dann möglich, wenn es gelingt, sich in dem Bezuge von Leuchtöl nötigenfalls von ihr unabhängig zu machen.

Diese Möglichkeit wird vielfach verneint; es wird ausgeführt, die amerikanische Gesellschaft besitze ein Leuchtmonopol nicht nur auf dem deutschen, sondern auf dem Weltmarkt. Sofern etwa noch unabhängige Gesellschaften vorhanden seien, würden sie sich alsbald nach der Übernahme des Leuchtölhandels auf das Reich mit der Standard Oil Co. zusammenschließen. Das Ergebnis staatlichen Eingreifens würde daher nur sein, daß die Gesellschaft diejenigen Gewinne, die sie jetzt aus der Lieferung an den Verbraucher erzielt, künftig, womöglich in noch verschärftem Maße, aus der Lieferung an das Reich ziehen würde. — Auf Grund dieser Gedankengänge, ergab sich die Notwendigkeit, die von der Standard Oil Co. unabhängigen Bezugsmöglichkeiten genau nachzuprüfen, bevor über ein Eingreifen des Reichs Beschluß gefaßt wurde.

Die Prüfung hat ergeben, daß ein Weltmonopol der Standard Oil Co. von ihr zwar angestrebt wird, aber noch nicht besteht; sie besitzt eine derart überragende Stellung z. B. in England nicht, obwohl sie auch hier einen scharfen Kampf gegen die Wettbewerber führt und obwohl auch England eine eigene Rohölproduktion in nennenswerter Weise nicht besitzt. Überhaupt beruht ihre Vollmacht weniger auf einer Herrschaft über die Erzeugung, als vielmehr auf der Ausbildung der Verkaufsorganisation. Vor allem hat sich gezeigt, daß die Standard Oil Co. in den Vereinigten Staaten von Amerika selbst nicht die ausschließliche Bestimmungsgewalt über den Leuchtölverkehr besitzt, daß es vielmehr möglich sein wird, einen wesentlichen Teil des gesamten deutschen Bedarfs von unabhängigen amerikanischen Gesellschaften zu beziehen, sobald man das Leuchtöl von den amerikanischen Häfen durch eigene Tankschiffe abholt. Damit entfällt aber auch die Besorgnis, daß das Eingreifen des Reichs Schwierigkeiten im Handel mit den Vereinigten Staaten von Amerika hervorrufen könnte; denn es würde sich nicht um die Verdrängung amerikanischen Leuchtöls, sondern um den Ersatz des von dem Oeltrust gelieferten Mineralöls durch das unabhängiger Gesellschaften handeln. Trotz ihrer gewaltigen Ausdehnung ist die Standard Oil Co. auch nicht imstande, die gesamte Welterzeugung maßgebend zu beeinflussen.

Überschaut man die übrigen für die Versorgung des deutschen Marktes vornehmlich in Betracht kommenden Erzeugungsstätten, so ist kaum anzunehmen, daß die heimische Erzeugung in absehbarer Zeit von wesentlicher Bedeutung sein wird. So erfreulich die Entwicklung der Rohölgewinnung in der Provinz Hannover (Wietze, Hänigsen) und im Unter-Elsaß (Pechelbronn) ist, so wird man eine höhere Ausbeute als 20—30 000 t Leuchtöl für die nächsten Jahre nicht erwarten können. Auch wenn sich die von wissenschaftlicher Seite ausgesprochene Erwartung bestätigt, daß sich von Dithmarschen bis Braunschweig ein petroleumhaltiger Strich hinzieht und daß sich auch am Nordabhange der Alpen noch mehr Mineralöl findet, so muß diese Annahme doch für die Gegenwart unberücksichtigt bleiben.

Die russische Einfuhr, die zeitweilig eine hervorragende Rolle auf dem deutschen Markte gespielt hat, ist in letzter Zeit von geringerer Bedeutung für die Versorgung Deutschlands gewesen, teils infolge der Steigerung des russischen Bedarfs, teils weil sie durch die Vermittlung der Europäischen Petroleum - Union andere Märkte aufgesucht hat. Es wird möglich sein, sie wiederum in verstärktem Maße nach Deutschland zu leiten. Die russische Rohölgewinnung hat zwar den hohen Stand des Jahres 1904 von rund 10 Millionen t vor dem Abbrennen der Bohrtürme in Baku noch nicht wieder erreicht, jedoch berechtigt die Erschließung neuer Oelquellen zu der Erwartung, daß sie sich in absehbarer Zeit jenem Stande wieder nähern wird; zur Zeit beträgt sie etwa 9 Millionen Tonnen.

Die rumänische Erzeugung weist eine dauernd günstige Entwicklung auf. Sie stieg zwischen 1904 und 1911 von 0,5 Mill. t auf 1,54 Mill. t Rohöl und betrug im ersten Halbjahr 1912 über 850 000 t. Es kamen 1911 323 000 t Leuchtöl zur Ausfuhr, wovon nach Deutschland 39 000 t gingen. Die grossen Interessen, welche das deutsche Kapital in den rumänischen Produktionsgesellschaften besitzt, lassen es besonders angezeigt erscheinen, Rumänien für die Deckung des deutschen Bedarfs heranzuziehen. Die in

erfreulicher Entwicklung begriffenen deutschen Unternehmungen erzeugen bereits jährlich 200 000 t Leuchtöl.

Endlich wird man sich auf die Oelgewinnung Galiziens stützen können, das durch seine natürliche Lage ohnehin auf den Absatz nach Deutschland hingewiesen ist. Es würde im eigenen Interesse des Deutschen Reichs liegen, die Petroleumindustrie des befreundeten Landes zu stärken. Die galizische Rohölgewinnung war zwar nicht unerheblichen Schwankungen ausgesetzt und hat insbesondere in neuerer Zeit durch die Wassereinbrüche in dem Bezirke von Tustanowice eine starke Beeinträchtigung erfahren, jedoch sind auch hier umfangreiche Aufschlußarbeiten in Angriff genommen. Die Leuchtölausfuhr aus Österreich betrug im Durchschnitt der Jahre 1908 bis 1911 260 000 Tonnen, wovon mehr als 100 000 t nach Deutschland gelangten.

Die Anlage*) enthält statistische Zusammenstellungen über die Erzeugung, den Außenhandel und den Verbrauch, ferner, soweit irgend festzustellen, über die Preise von Leuchtöl.

Die Reichs - Verwaltung hat sich die Sicherung der Versorgung des deutschen Marktes mit Leuchtöl durch den Abschluß von Vorverträgen angelegen sein lassen.

Es wird auf Grund der Bezüge aus Galizien, Rumänien, Rußland, Deutschland und von unabhängigen amerikanischen Gesellschaften möglich sein, den deutschen Bedarf an Leuchtöl auch ohne Heranziehung der Standard Oil Co. zu decken. Dabei ist jedoch ihre Erschließung vom deutschen Markte keineswegs beabsichtigt, vielmehr darf man erwarten, daß sie sich, sobald sie die Lage erkennt, weiterhin an der Versorgung Deutschlands, wenn auch unter Verzicht auf ihre bisherige Monopolstellung beteiligen wird.

Die häufig geäußerte Besorgnis, daß auf den gegenwärtig gebrauchten Brennern rumänisches oder galizisches Leuchtöl nicht benutzbar sei, erweist sich gegenüber den inzwischen gemachten technischen Verbesserungen als nicht mehr begründet. Es ist im Laufe der letzten Jahre gelungen, die Beschaffenheit der Mehrzahl dieser Oele derart zu verbessern, daß sie als gleichwertig mit dem von der Standard Oil Co. eingeführten Oele anzusehen sind. Weitere Fortschritte können sich aus gewissen neueren Verfahren (Edeleanuverfahren) ergeben.

Bei dieser Sachlage ist die Frage nach der Durchführbarkeit einer von der Standard Oil Co. unabhängigen Versorgung des deutschen Marktes mit Leuchtöl zu bejahen.

Der weiter gehegten Befürchtung, daß die vorhandenen großen Organisationen sich alsbald nach der Übernahme des Leuchtölgroßhandels auf das Reich diesem neuen Käufer gegenüber unter Führung der Standard Oil Co. zu einem Ringe zusammenschließen würden, konnte früher eine gewisse Berechtigung nicht abgesprochen werden. Die technische Entwicklung der letzten Jahre hat jedoch einer solchen weltumfassenden Vereinigung die größten Schwierigkeiten in den Weg gelegt. Der gewaltig anwachsende Kraftwagenverkehr, wie ferner die zunehmende Verwendung des Mineralöls zu Heizzwecken und zum Antrieb von Maschinen, welche an die Erfindung des Dieselmotors anknüpft, haben die Nachfrage nach Benzin, Gas-, Heiz- und Treibölen in einer Weise gesteigert, daß die wirtschaftliche Bedeutung gerade des Leuchtöls ihnen gegenüber zurückzutreten beginnt. Diese Beobachtung ist insbesondere in England und den Vereinigten Staaten von Amerika, aber auch in Rußland und Italien zu machen. In Deutschland ist der Benzinverbrauch gleichfalls sehr stark gestiegen, während die Ausbreitung des Dieselmotors nicht in einer besonders starken Steigerung der Zufuhr von Mineralölen in die Erscheinung tritt.

Dieser steigende Bedarf an Mineralölerzeugnissen zu Heiz- und Kraftzwecken hat zunächst einmal den Anstoß zu einer Steigerung der Frachten und der Verkaufspreise aller Mineralöle gegeben, führt aber im weiteren Verlaufe vor allem zu einer mächtigen sprunghaften Steigerung der Bohrtätigkeit und Rohölgewinnung in den ver-

*) Wir werden die wichtigsten Angaben daraus in der nächsten Nummer veröffentlichen. D. R.

schiedensten Teilen der Erde. Zu den bereits bekanten Gewinnungsstätten, die insbesondere in Rußland, Rumänien und Niederländisch-Indien eine verschärfte Ausbeutung und Ausdehnung erfahren, treten in Mexiko, Argentinien, Mesopotamien, Aegypten neue Felder hinzu. Damit aber verlieren gleichzeitig die Leuchtölgewinnung entscheidenden Einfluß auf die Bemessung des Erzeugungsumfanges und die monopolistischen Organisationen des Leuchtölverkehrs die bisher etwa innegehabte Vorherrschaft über die Erzeugungsgebiete. Gegenwärtig bedeutet das Leuchtöl kaum mehr ein Viertel der gesamten Welterzeugung an Rohöl. Ein Monopol für sämtliche Arten der Mineralöle dürfte nicht im Bereiche der Möglichkeit liegen. Im Gegenteil wird man annehmen dürfen, daß das Eingreifen des Reichs in die deutsche Leuchtölversorgung einen wesentlichen Anreiz auf die Leuchtölgewinnung in den verschiedenen Erzeugungsgebieten geben und unabhängige Außenseiter vor der Unterwerfung unter die größeren monopolistischen Gesellschaften schützen wird.

Die angedeutete Entwicklung wird noch dadurch verschärft, daß der Verbrauch an Leuchtöl im allgemeinen keine Zunahme aufweist; vielmehr scheint dieser in den meisten Ländern den Höhepunkt seiner Entwicklung erreicht zu haben, und auch die Gegenden, in denen eine Ausdehnung des Verbrauchs noch nicht zu erkennen ist, wie Ostasien, würden längst nicht imstande sein, all das Leuchtöl aufzunehmen, das aus der gesteigerten Rohölerzeugung gewonnen werden könnte. In Deutschland hat die Einfuhr an Leuchtöl seit dem Jahre 1903 eine Steigerung nicht erfahren; sie betrug (auf Reingewicht umgerechnet) in diesem Jahre 770 000 t und hat sich seitdem in den Grenzen zwischen 750 000 und 800 000 t mit Ausnahme des einen Jahres 1908 gehalten, in dem sie vorübergehend auf 813 000 t stieg. In den letzten Jahren ist vielmehr ein Rückgang des Verbrauchs eingetreten, und zwar rund von 12½—13 kg auf etwa 11½ kg auf den Kopf der Bevölkerung; man wird daher auf die Dauer mit keinem höheren Verbrauch als 900 Millionen Litern (720 000 t) rechnen dürfen.

Während die Gefahr eines Weltmonopols in Leuchtöl nicht mehr als gegeben anzusehen ist, bleibt die Möglichkeit vorübergehender Ringbildung nicht ausgeschlossen; dem aber kann, wie noch auszuführen sein wird, durch den Abschluß langfristiger Lieferungsverträge vorgebeugt werden.

II. Möglichkeiten staatlichen Einschreitens.

Ist so die Notwendigkeit staatlichen Eingreifens unzweifelhaft und die Durchführbarkeit eines von der Standard Oil Co. unabhängigen Leuchtölbezugs gleichfalls gegeben, so wird sich fragen, auf welchem Wege man zu der Beseitigung des gegenwärtigen Privatmonopols gelangen kann. Der umfangreichen volkswirtschaftlichen Literatur hat sich in dieser Beziehung eine Reihe wertvoller Anregungen entnehmen lassen. In der Öffentlichkeit sind vor allem drei Vorschläge erörtert worden: die Festsetzung verschiedener Zollsätze für Rohöl und Leuchtöl zwecks Schaffung einer inländischen Raffinationsindustrie, die Errichtung eines reinen Staatsmonopols und endlich die Übertragung des Leuchtölhandels an eine vom Reiche beauftragte und beaufsichtigte Vertriebsgesellschaft. Alle drei Wege sind eingehend geprüft worden, aber nur der letzte hat sich als gangbar erwiesen.

A. Zugunsten einer Zollunterscheidung, wie sie in Frankreich besteht, ist angeführt worden, sie würde den deutschen Markt von der Standard Oil Co. unabhängig machen, gleichzeitig zu einer Verbilligung des Petroleumpreises führen und Boden für eine neue Industrie mit gewinnbringender Beschäftigung bereiten. Diese Erwartungen halten jedoch einer eingehenden Prüfung nicht stand.

Zunächst erweist es sich zolltechnisch nicht als möglich, Rohöl genau von Verarbeitungen zu unterscheiden oder in der als Rohöl eingeführten Ware einen Zusatz von Destillaten nachzuweisen. Wohl läßt sich in dem Rohöl einer bestimmten Quelle von bekannter Zusammensetzung die Beimischung einer schon verhältnismäßig geringen Menge einzelner Destillatteile desselben Oeles an den Ergebnissen einer sorgfältig durchgeführten fraktionierten Destillation

erkennen. Da aber schon die Rohöle eines und desselben Oelfeldes je nach den Horizonten, denen sie entstammen, oft von sehr verschiedener Zusammensetzung sind, da außerdem im großen Verkehr auch Rohöle verschiedener Herkunft miteinander gemischt werden können, so bietet die fraktionierte Destillation für die Erkennung einer Beimischung von Destillaten im Rohöl nicht diejenige Sicherheit, welche im geschäftlichen Verkehre, wie auch für die Frage der Tarifierung und Verzollung, verlangt werden muß. Ein anderes Mittel zur Erkennung von Destillaten im Rohöl gibt es aber nicht, weil besondere Unterschiede im reaktiven Verhalten der destillierten und nichtdestillierten Bestandteile des Petroleums bis jetzt nicht bekannt sind. Deshalb hat man auch in den Ländern, welche die unterschiedliche Verzollung von Rohöl und Leuchtöl eingeführt haben, den Begriff „Rohöl" nicht auf das rohe Erdöl, wie es aus der Erde kommt, beschränken können, sondern Begriffsbestimmungen wählen müssen, die den Höchstgehalt an Leuchtöl oder andere Merkmale festsetzen, aber nicht verhindern, daß als Rohöl ein Kunstöl eingeführt wird, das aus Destillaten und verhältnismäßig geringen Mengen von Rückständen gemischt ist. Ein Eingehen auf solche Vorschläge müßte schon mit Rücksicht auf die Sicherung des Zollaufkommens grundsätzlich abgelehnt werden. Wie die Erfahrungen in anderen Ländern gezeigt haben, wird bei der Zulassung von Kunst- und Mischöl sehr bald in der Hauptsache ein „tariffest" gemachtes Rohöl, d. h. ein nur künstlich verunreinigtes Leuchtöl, eingeführt, dessen unbrauchbare Zusätze mit wenig Mühe und Kosten durch Dampf wieder auszublasen sind. Da aber für solches Oel nur der Rohölzoll entrichtet wird und Leuchtöl zu dem höheren Satze nur noch in geringen Mengen eingeht, ist ein großer Ausfall an Zolleinnahmen unvermeidlich. Daß diesem Ausfall keine Verbilligung des Preises gegenüberstehen würde, wird noch auszuführen sein. Eine Verhinderung der angegebenen Scheindestillation durch eine Zollkontrolle ist nicht möglich. Selbst angenommen, daß die Raffinerien unter ständige Aufsicht gestellt und zu dieser Aufsicht außer Zollbeamten auch Chemiker herangezogen würden, würde immer nur eine Sicherheit dafür gewonnen werden können, daß die sogenannten Rohöle wirklich destilliert und nicht unverarbeitet abgegeben werden. Daß aber die Destillation nur in der Entfernung der geringfügigen Mengen vorher zugesetzter Bestandteile oder in einer Reinigung eines fertigen, nur künstlich verunreinigten Leuchtöls besteht, also man überhaupt als Rohöl-Mischöle zuläßt.

Auf der andern Seite ist die Zollunterscheidung aber auch wirtschaftlich nicht zu rechtfertigen.

Eine Schwächung oder gar eine Beseitigung des Einflusses der Standard Oil Co. auf die deutsche Leuchtölversorgung und die deutschen Leuchtölpreise wäre zunächst von der Schaffung einer inländischen Raffinerieindustrie allein nicht zu erwarten. Dies würde nur dann zutreffen, wenn die Tätigkeit der Standard Oil Co. in Nordamerika sich auf das raffinierte Oel beschränkte und das Rohöl ganz außerhalb ihres Bereichs ließe. Nun ist es zwar richtig, daß diese Gesellschaft sich die Monopolisierung der Oelquellen im allgemeinen nicht zur Aufgabe gemacht hat; sie vermag aber durch den Besitz der Beförderungsmittel, der sogenannten pipe-lines, auf die Rohölgewinnung gleichfalls einen erheblichen Einfluß auszuüben. In den andern Bezugsländern würde der Aufkauf genügender Rohölmengen schon um deswillen unmöglich sein, weil sie die bei der Raffinierung sich ergebenden Rückstände, insbesondere Rußland und Rumänien den Masut, im eigenen Lande dringend benötigen.

Es würde sich ferner das eigentümliche Verhältnis ergeben, daß die deutschen Raffinerien von denselben Gesellschaften, mit denen sie hinsichtlich ihrer Raffinationserzeugnisse in Wettbewerb ständen, ihr Rohöl beziehen müßten. Die ausländischen Gesellschaften würden daher zur Bekämpfung des neuen Wettbewerbes den Rohölpreis möglichst hoch stellen. Da sich dieselben Gesellschaften ferner vielfach im Besitze der besonderen für die Mineralölverfrachtung erforderlichen Beförderungsmittel, Tankschiffe usw. befinden, würden die einzelnen deutschen Raffinerien für die Benutzung dieser Beförderungsmittel hohe Preise zu bezahlen haben oder große Sum-

men für die Beschaffung eigener Schiffe u. s. w. anlegen müssen.

Vermutlich würde sich aber die Standard Oil Co. nicht mit dem Gewinn aus dem Rohölverkauf und der Fracht begnügen, sondern mit den Raffinerien im Inland unmittelbar in Wettbewerb treten. Ob sie zu diesem Zwecke eigene Raffinerien bauen würde, wobei sie den Vorteil hätte, daß sie die einzige größere bisher in Deutschland bestehende Rohölraffinerie — vorm. Korff in Bremen — bereits kontrolliert, ob sie die entstehenden Raffinerien durch Ankauf der Aktien, Kapitalbeteiligung u. a. in ihre Hand brächte oder ob sie sich nur durch die Androhung solcher Maßnahmen einen entscheidenden Einfluß auf den Oelbezug und die Festsetzung der Preise sichern würde, ist gleichgültig. Der letzte Weg ist in Frankreich eingeschlagen worden, wo die Errichtung eigener Raffinerien und die Hochhaltung der Rohölpreise bei billiger Abgabe von gereinigtem Leuchtöl die übrigen Raffinerien in kurzer Zeit vor die Wahl gestellt hat, mit Verlust zu arbeiten oder die Bedingungen des Trustes anzunehmen. Gegen derartige Angriffe würde auch eine deutsche Raffinerieindustrie nicht geschützt werden können. Ausländer grundsätzlich von der Errichtung von Raffinerien auszuschließen, ist aus Gründen der allgemeinen und der Handelspolitik unzulässig. Aber selbst wenn man ein solches Verbot erlassen könnte, würden sich in Deutschland genug Mittelpersonen finden, die unter ihrem Namen, aber mit dem Gelde und im Dienste des Trustes, die Raffinerien übernähmen. In dem Wettbewerbe gegenüber unabhängigen deutschen Raffineriegesellschaften würden die vom Truste errichteten oder kontrollierten Betriebe durch ihre großen Fachkenntnisse, geschulte Angestellte und besonders durch den vorhandenen abgeschriebenen Besitz an Tankschiffen und Tankanlagen unterstützt, die jetzt für raffiniertes Leuchtöl benutz werden, zum großen Teil aber ebensowohl den Zwecken der Rohölbeförderung dienen können. Sie würden dadurch in den Stand gesetzt, zu so billigen Frachtsätzen Rohöl zu beziehen, daß dieser Umstand allein den Wettbewerb lahmlegen würde. Als einer der wichtigsten Umstände jedoch, welcher die Gründung deutscher Raffinerien im Wettbewerbe mit der Standard Oil Co. von vornherein als aussichtslos erscheinen läßt, stellt sich die bereits vorhandene eingangs geschilderte Organisation für den Vertrieb des Leuchtöls im Kleinhandel dar. Um den Kunden gleiche Vorteile zuzuwenden, würde es für die zu gründenden deutschen Raffinerien sehr erheblicher Opfer bedürfen, die voraussichtlich allein schon die Vorteile eines niedrigeren Zolles auf Rohöl aufwiegen würden.

Nach dem Vorstehenden wäre von der Einführung verschiedener Zollsätze für rohes und gereinigtes Erdöl nicht eine Schwächung der jetzigen Stellung des Standard Oil Trustes zu erwarten. Die deutsche Raffinerieindustrie würde voraussichtlich in eine ähnliche Stellung geraten wie gegenwärtig der Handel. Sobald der Trust, was mit Sicherheit zu erwarten wäre, selbst in Deutschland Raffinerien anlegte oder die Mehrzahl der entstehenden durch eines der oben angegebenen Mittel unter seine Kontrolle brächte, würde ihm der billigere Bezug des Rohöls und der wertvolle Besitz an Beförderungs- und Betriebsmitteln für Groß- und Kleinabsatz sehr bald die Erdrückung jedes Wettbewerbes ermöglichen und die volle Herrschaft auf dem deutschen Leuchtölmarkte verschaffen. Die übrigen deutschen Raffinerien würden nur fortbestehen können, wenn sie sich mit dem Truste einigten und mit dem ihnen überlassenen Gewinnanteile begnügten.

Ob aber die Verlegung der Leuchtölraffination nach Deutschland den Trust zur Anlegung eigener Betriebe unter Unterdrükkung und Aufsaugung des Wettbewerbes oder zur Kontrollierung der Industrie mit dem Zugeständnis einer gewissen Gewinnbeteiligung veranlaßte, der Kampf würde jedenfalls auch dem Truste erhebliche Kosten verursachen. Diese Kosten würde er nicht tragen wollen, die deutsche Raffinerieindustrie würde sie nicht tragen können, und deshalb würden sie durch Erhöhung der Preise für die Erzeugnisse auf die Verbraucher des Mineralöls abgewälzt werden. Das gleiche gilt von den Kosten für die Schaffung einer inländischen Raffinerieindustrie erforderlichen Bauten von Fabriken, die Beschaffung von Tankschiffen und anderen Beförderungsmitteln und die Errichtung des

Absatzbetriebs. Der Trust würde über einen Teil der Anlagen schon jetzt verfügen, die von ihm unabhängigen Raffinerien müßten sich aber neue Betriebsmittel zu hohen Preisen beschaffen. Die Kosten des Wettbewerbes sowie der Bauten und Anschaffungen würden den Betrieb in Gestalt von Verzinsung und Abschreibung dauernd belasten. Dazu träten dann die höheren Kosten des Betriebs selbst. Die deutschen Raffinerien würden das zum Teil leuchtölreiche amerikanische Rohöl nur zu einem entsprechend hohen, von dem Standard Oil Trust bestimmten Preise erwerben können und anderseits bei Verarbeitung der masutreichen Oele aus Rußland, Galizien und Rumänien auf Verluste bei der Verwertung oder Ausfuhr der schweren Oele und Rückstände rechnen müssen. Dazu kommen Fracht und Zoll für die minderwertigen Teile des Rohöls, insbesondere den Masut, und für den Schwundverlust, höhere Versicherungsbeträge wegen der größeren Feuergefährlichkeit mancher Rohöle, teurere Brennstoffe, höhere Löhne und Gehälter und die Beiträge zur deutschen Arbeiterversicherungs - Gesetzgebung, ferner Vermehrung der Lager und Beförderungsmittel, die nicht immer gleichmäßig für rohes und gereinigtes Oel benutzt werden können. Aus allen diesen Gründen würden schon die Gestehungskosten in Deutschland erheblich höher sein als an den Herkunftsstätten des Oeles zuzüglich der Fracht nach Deutschland. Wird zu diesen Gestehungskosten noch ein entsprechender Geschäftsgewinn hinzugeschlagen, so wäre eine Erhöhung der Verkaufspreise für die Erzeugnisse besonders für Leuchtöl, unvermeidlich. Die Durchführung dieser Preiserhöhung würde nicht auf Schwierigkeiten stoßen, da die Raffination nur verhältnismäßig wenig in großen Betrieben stattfinden kann, die sich, selbst wenn sie von dem Standard Oil Trust unabhängig blieben, sehr bald kartellieren und die Spannung zwischen den Zollsätzen für rohe und gereinigte Mineralöle voll zu ihren Gunsten ausnützen würden. Der Trust würde zwar, wie oben ausgeführt, billiger arbeiten können als andere Raffinerien, sich aber an der Preissteigerung sicher beteiligen, um sich für seine Aufwendungen und Ausfälle in dem Wettbewerbe schadlos zu halten. Auch in Frankreich hat die Schaffung einer inländischen Raffinerieindustrie nicht zu einer Verbilligung geführt. — Da für Mineralschmieröl, Schwerbenzine und die zur Karburierung von Wassergas bestimmten Gasöle (Solaröle) eine solche Preissteigerung nicht durchführbar wäre, solange die Zollsätze in den Handelsverträgen mit Rußland, Rumänien und Österreich-Ungarn festgelegt sind, würde sie fast ausschließlich das Leuchtöl treffen.

Wenn sonach aus zolltechnischen, vor allem aber aus wirtschaftlichen Gründen die Festsetzung verschiedener Zollsätze für Roh- und Leuchtöl nicht zur Schaffung einer selbständigen, lohnenden, von der Standard Oil Co. unabhängigen Raffinationsindustrie führen würde, so kann die Frage unerörtert bleiben, ob sich aus dem Entstehen einer solchen Industrie für manche Gewerbezweige, insbesondere für Teile der chemischen Industrie, wesentliche Verdienstmöglichkeiten ergeben, und ob diese nicht etwa wieder ausgeglichen werden würden durch die Beeinträchtigung, welche andere Teile des heimischen Gewerbefleißes, wie die deutsche Erdölindustrie, Steinkohlengewinnung, Braunkohlenschwelerei, Spiritus- und Benzolerzeugung, erleiden könnten.

Die verbündeten Regierungen stehen daher dem Vorschlag einer derartigen Zollunterscheidung nach wie vor ablehnend gegenüber.

B. Sodann ist die Schaffung einer reinen Reichsanstalt zur Erwägung gekommen, etwa derart, daß ein Reichsvertriebsamt den An- und Verkauf des Leuchtöls im Großhandel durch seine Beamten besorgt und den Weitervertrieb im Kleinhandel besonders zugelassenen Kleinhändlern (im österreichischen Sprachgebrauche Trafiksystem genannt) überträgt. Gegen eine derartig weitgehende Übernahme von Handels- und Erwerbstätigkeit sprechen an sich schon erhebliche Bedenken: die Notwendigkeit einer starken Vermehrung der Beamtenschaft im Widerspruche zu den in den letzten Jahren unter allseitiger Zustimmung aufgestellten Grundsätzen möglichster Beschränkung der Beamtenzahl, das mit der Übernahme eines solchen Geschäfts unvermeidlich verbundene finanzielle Risiko, weiterhin die Schwierigkeit, im Rahmen des bestehenden Gehaltsystems für Beamte, die geeigneten

kaufmännisch vorgebildeten Kräfte für die Geschäftsführung zu finden. Diese Bedenken allgemeiner Art erfahren aber noch eine erhebliche Verstärkung durch die besondere Natur des Mineralölhandels. Denn dieser fordert in einem besonderen Maße Gewandheit in der Ausnutzung geschäftlicher Gelegenheit, scharfe Kombinationsgabe und Schnelligkeit des Entschlusses, namentlich angesichts der im Mineralölhandel mit ungewöhnlicher Schärfe auftretenden Rücksichtslosigkeit des Preiskampfes und des raschen Wechsels der Lage. Auf die besonderen Gründe endlich, die gegen eine Verstaatlichung des Kleinhandels sprechen, wird noch einzugehen sein.

Angesichts dieser Erwägungen haben die verbündeten Regierungen auch den Gedanken einer reinen Reichsanstalt abgelehnt, vielmehr den in der erwähnten Resolution des Reichstags enthaltenen Gedanken der Übertragung des Leuchtölvertriebs an eine kaufmännisch geleitete Vertriebsgesellschaft aufgenommen.

C. Eine private Vertriebsgesellschaft, geleitet von Kaufleuten, die sowohl im Mineralölhandel wie im Bankgeschäfte über genaue Sachkenntnis und Erfahrung verfügen, wird die großen Schwierigkeiten, die sich insbesondere bei dem Einkauf der Erzeugnisse ergeben, weit eher überwinden können, als eine durch Rücksichten aller Art gebundene staatliche Verwaltung. Aus den bestehenden Gesellschaften läßt sich ein Stab bewährter und im Leuchtölhandel erfahrener Kräfte gewinnen. Die große Mehrzahl deutscher Finanzgesellschaften hat sich bereit erklärt, eine auf Grund des gegenwärtigen Entwurfs zu errichtende Vertriebsgesellschaft zu organisieren und zu finanzieren.

Wenn die Geschäftsführung der Gesellschaft auch eine kaufmännische sein soll, so bleiben die erstrebten Ziele im wesentlichen doch volkswirtschaftlicher Natur. Es sind daher bestimmte Normen aufzustellen, die der Reichsverwaltung einen genügenden Einfluß darauf sichern, daß die Gesellschaft im Sinne des mit diesem Gesetzentwurfe verbundenen Zweckes geleitet wird, und die auch hinsichtlich der Verteilung eines etwaigen Gewinns das durch das Reich verkörperte Interesse der Volkswirtschaft zum Ausdruck bringen.

Für die Organisation und finanzielle Ausrüstung der Gesellschaft muß in erster Linie der Umfang maßgebend sein, in welchem ihr die ausschließliche Vertriebsbefugnis zugeteilt wird. Es gilt daher zunächst festzustellen, auf welche Mineralöle sich ihre Tätigkeit erstrecken soll, und alsdann zu bestimmen, ob sie sich auf den Großhandel beschränken oder auch die Erzeugung, Verarbeitung und den Kleinhandel betreiben soll. Sind hiernach die Grenzen ihres Betriebs umschrieben, so ist die Art ihrer Organisation und die dabei geübte Einflußnahme des Reichs zu bestimmen.

III. Umfang der Befugnisse der Vertriebsgesellschaft.

Für die Abgrenzung des Umfanges ist als Grundsatz aufzustellen, daß der Eingriff des Reichs sich nicht weiter erstrecken soll, als es durch das Bestehen oder die nahe Gefahr eines Privatmonopols unbedingt geboten und als die Durchführbarkeit gesichert ist. Dagegen kann die Erwägung, daß bei einer Erweiterung sich höhere Gewinne erzielen ließen, nicht maßgebend sein. Von diesem Standpunkt aus ist eine Einbeziehung der Schmieröle, Gas-, Heiz- und Treiböle und der Benzine abzulehnen und hinsichtlich des Leuchtöls die Befugnis auf den Großhandel mit Leuchtöl und die Verarbeitung von Rohölen zu Leuchtölen zu beschränken unter Ausschaltung der heimischen Rohölerzeugung und des Kleinhandels.

A. Das Bedürfnis nach einem Eingreifen des Reichs ist zunächst zu verneinen für das Schmierölgeschäft. In ihm findet sich kein Monopol, sondern ein lebhafter Wettbewerb zwischen russischer, amerikanischer, galizischer und rumänischer Zufuhr. Auch nimmt die deutsche Erdölgewinnung hier einen nicht unwesentlichen Platz ein. Zudem besteht anders als bei Leuchtöl und Benzin ein lebhafter und weit verzweigter Großhandel; ferner kann erfahrungsgemäß bei Waren von derartiger Vielgestaltigkeit der Sorten, wie bei dem Schmieröl, eine zentralisierte Verwaltung den Ansprüchen der Industrie weit schwerer genügen als das dezentralisierte Privatgeschäft.

Bei den Treib- und Gasölen ist die technische Entwicklung noch derart im Flusse, daß sich der Ausbau der Verarbeitung und des Handels weit rascher durch die Privatindustrie vollziehen wird. Außerdem besteht hier kein Monopol einer ausländischen Gesellschaft, vielmehr sind noch andere in deutschem Besitze befindliche Unternehmungen beteiligt. Endlich dürfte schon durch den Wettbewerb der von der deutschen Industrie in wachsendem Maße hergestellten Paraffin-, Braun- und Steinkohlenteeröle die Gefahr einer Monopolisierung wenigstens zur Zeit ausgeschlossen sein.

Erheblich schwieriger liegen die Verhältnisse bei dem Benzin, dessen Bedeutung für die deutsche Volkswirtschaft beständig steigt und bei dem ein ausländisches Monopol, wenn auch noch nicht gegeben ist, so doch im Bereiche der Möglichkeit liegt.

Der Bedarf an Benzin ist, hauptsächlich entsprechend der Zunahme des Kraftwagenverkehrs, in ununterbrochener Steigerung begriffen; er beträgt zur Zeit in Deutschland bereits über 200 000 t. Hiervon vermag die deutsche Mineralölgewinnung kaum 1 v. H. zu decken, und mit einer wesentlichen Steigerung wird man nicht rechnen können. Von der Einfuhr des letzten Jahres an Rohbenzin kommen durchschnittlich 50 000 t auf Niederländisch-Indien, 75 000 t auf die Vereinigten Staten von Amerika, etwa 35 000 t auf Rumänien, 20 000 t auf Rußland und 18 000 t auf Österreich.

Die Versorgung Deutschlands geschieht im wesentlichen durch zwei große ausländische Gruppen, die Standard Oil Co. und ihre Tochtergesellschaften, sowie den Konzern der niederländischen sogenannten Royal Dutch (Asiatic) Co., dem sich in dem Kartell der vereinigten Benzinfabriken die Steaua Romana angeschlossen hat; außerdem kommen die von der Deutschen Erdöl-Aktien-Gesellschaft zusammengefaßten Benzinwerke in Betracht. Von dem Verhältnis der beiden großen ausländischen Gesellschaften, der Standard Oil Co. und der Asiatic Co., hängt im wesentlichen die Preisgestaltung auf dem deutschen Benzinmarkt ab. Gegenwärtig stehen sie im Wettbewerb miteinander; findet eine Verständigung statt, so wäre alsbald mit einem weiteren Steigen der Preise zu rechnen. Die vorhandenen Raffinerien und Handelsgesellschaften befinden sich bereits jetzt vielfach in unmittelbarer Abhängigkeit von den beiden genannten Unternehmungen, wie dies bei den in den Vereinigten Benzinfabriken zusammengeschlossenen Werken der Fall ist. Eine dauernde Verbindung der beiden Gesellschaften würde ihnen die Versorgung des deutschen Benzinmarkts ausliefern, ohne daß das Entstehen oder die Entwickelung eines leistungsfähigen Wettbewerbes erwartet werden könnte. Dabei würde eine etwaige Preissteigerung für den deutschen Kraftwagenverkehr wie auch für die auf Benzin angewiesene sonstige Motorenindustrie, die chemischen Wäschereien, die Knochenfett-, Gummiwaren- und Lackfabrikation und für zahlreiche andere Gewerbe eine schwere Beeinträchtigung in der internationalen Wettbewerbsfähigkeit bedeuten. Der Anlaß für ein Eingreifen des Staates ist daher auch im Benzingeschäft gegeben.

Dagegen ist anders als bei dem Leuchtöl ein von den ausländischen Monopolgesellschaften unabhängiger Bezug nicht möglich. Es liegt nicht nur das deutsche Benzingeschäft, sondern auch der bei weitem größte Teil der Welterzeugung in den Händen der niederländischen und der amerikanischen Gesellschaft. Da die Nachfrage nach Benzin auf dem Weltmarkte so stark ist, daß ihr die Herstellung kaum zu folgen vermag, wird diese Monopolstellung beider Unternehmungen zunächst kaum eine Erschütterung erfahren. Es würde durchführbar sein, ohne eine der beiden Gelellschaften den deutschen Markt zu versorgen, dagegen reicht die Erzeugung der übrigen Unternehmungen in Rumänien, Rußland und Galizien zur Zeit nicht aus, um unabhängig von beiden den Bedarf Deutschlands zu decken.

Hierzu tritt die weitere Schwierigkeit, daß ein Eingreifen des Reichs auch die Einbeziehung der Benzinraffinerien bedingen würde. Anders als bei dem Leuchtöl hat sich aber diese Industrie in Deutschland stark entwickelt; sie ist zur Zeit durch mehr als 25 Werke vertreten. Ihr unveränderter Fortbestand wäre nicht möglich. Wollte das Reich den Bezug von Benzin sicherstellen, so müßte der Vertriebsgesellschaft die Befugnis zur ausschließlichen Einfuhr der Rohbenzine eingeräumt und den Raffinerien

vorgeschrieben werden, lediglich von ihr Rohbenzin zu kaufen. Ebensowenig könnte den Raffinerien die freie Verwertung der raffinierten Ware überlassen bleiben, schon mit Rücksicht darauf, daß die Verwendungsgrenzen zwischen rohem und raffiniertem Benzin schwankend sind. Wiederum könnte man der Vertriebsgesellschaft nicht zumuten, jedes ihr gelieferte raffinierte Benzin zu vertreiben, müßte ihr also die Bestimmung über die Beschaffenheit der Ware anheimgeben. Angesichts eines derart umständlichen Verfahrens, das der Privatindustrie die erforderliche Bewegungsfreiheit nicht mehr lassen und es zudem notwendig machen würde, die gesamte Herstellung unter amtlicher Aufsicht zu stellen, würde man genötigt sein, auch die Benzinraffination zu übernehmen. Das aber würde nur lohnend sein, wenn eine Anzahl älterer, technisch nicht auf der Höhe stehender Betriebe ausgeschaltet und die Verarbeitung in wenigen großen, an geeigneten Orten anzulegenden oder weiter zu betreibenden Werken zusammengefaßt würde. Die Entschädigung der stillgelegten Werke würde sich um so schwieriger gestalten, als selbst die kleinen Betriebe vielfach gleichzeitig das Schmierölgeschäft und andere nicht einmal zum Mineralölhandel gehörige Geschäfte betreiben. Die zu zahlenden Entschädigungen würden nach den angestellten Ermittelungen einen aus dem Benzingeschäft etwa sich ergebenden Gewinn voraussichtlich zum großen Teil aufzehren.

Angesichts dieser Schwierigkeiten wird von einer Einbeziehung des Benzins in das Monopol abzusehen sein. Dabei erscheint es nicht ausgeschlossen, daß die Errichtung der Vertriebsgesellschaft für Leuchtöl wenigstens insofern eine Verstärkung der Stellung für die deutschen Benzinverbraucher mit sich bringt, als sie der gesamten Rohölgewinnung einen Anreiz gibt und damit auch das Angebot von Benzin vergrößert. Die Frage würde zudem in dem Maße an Bedeutung zurücktreten, als es gelänge, inländische Erzeugnisse, wie Benzol und Spiritus, für motorische Zwecke zu verwenden.

Ebenso empfiehlt sich die Ausscheidung des Geschäfts in mineralischem Terpentinölersatze, das erheblich an Bedeutung gewonnen hat, seit das echte, hauptsächlich in Nordamerika gewonnene Terpentinöl eine starke Preissteigerung durchgemacht hat. Eine genaue Unterscheidung von Benzin läßt sich zolltechnisch schwer durchführen, wie es denn auch von den Raffinerien häufig in demselben Betriebe hergestellt wird. Eine Gefahr für die hinreichende Versorgung des deutschen Marktes mit der von Lackfabriken und Drogisten benötigten Ware besteht zurzeit nicht.

Beschränkt sich danach das Gesetz auf das Leuchtöl unter Fortlassunug des Benzins, des Terpentinersatzes, der Gas-, Heiz-, Treib- und Schmieröle, so ergeben sich zwei Schwierigkeiten. Einmal bedarf es einer gesetzlichen Abgrenzung zwischen Leuchtöl und den übrigen Mineralölen; der Weg hierfür ist in der Einzelbegründung zu § 1 des Entwurfs angegeben. Eine andere Schwierigkeit läge in der Möglichkeit eines freien Wettbewerbes zwischen der Vertriebsgesellschaft und den Unternehmungen in dem nicht einbezogenen Mineralölhandel, wobei die erstere auf Grund ihrer besonderen Stellung im Leuchtölhandel den anderen Gesellschaften gegenüber im Vorteil wäre. Um den sich daraus für die sonstigen Unternehmungen ergebenden Gefahren vorzubeugen, untersagt das Gesetz der Vertriebsgesellschaft Geschäfte in Oelprodukten, die nicht der Versorgung der deutschen Verbraucher mit Leuchtöl dienen. Ausnahmsweisekann es sich einmal als notwendig herausstellen, daß die Vertriebsgesellschaft ein solches Geschäft ausführt, etwa weil sich von dem betreffenden Erzeuger Leuchtöl nur zusammen mit anderen Oelprodukten kaufen läßt. In solchen Ausnahmefällen soll der Vertriebsgesellschaft durch den Reichskommissar ein vereinzeltes Geschäft gestattet werden können. — Durch diese Vorschrift ist die Gefahr des Wettbewerbes für die Unternehmungen in dem sonstigen Mineralölgeschäft ausgeschlossen.

B. Es fragt sich nunmehr ferner, welche Teile der Leuchtölindustrie und des Leuchtölhandels in die neue Regelung einbezogen werden sollen.

a) Die heimische Rohölgewinnung wird am erfolgreichsten durch die unbeschränkte Tätigkeit des Privatkapitals

geschehen. Ihre Einbeziehung in die Vertriebsgesellschaft würde bereits jetzt eine sehr erhebliche Kapitalanlage notwendig machen, ohne daß dem ein entsprechender Vorteil gegenüberstände; sie würde ohne zwingenden Grund zur Aufnahme der Leuchtölraffinierung und zur Beteiligung an dem Schmieröl- und Asphaltgeschäfte führen, da die deutsche Erzeugung zu ihrem ganz überwiegenden Teile auf Schmieröle verarbeitet wird. Außerdem müßten etwaige Schürfrechte von Grundbesitzern und andern Berechtigten abgelöst werden. Eine derartige Kapitalanlage würde daher nicht nur sehr weit gehen müssen, sondern auch einen stark spekulativen Zug tragen. Der Rohölgewinnung wird am besten gedient, wenn ihr in der Vertriebsgesellschaft ein jederzeit zur Abnahme bereiter, leistungsfähiger Käufer zur Verfügung gestellt wird. Es wird daher nicht erforderlich sein, daß das Reich von der ihm an sich zustehenden Befugnis der Leuchtölherstellung bei den heimischen Rohölen Gebrauch macht; für den Absatz auch des heimischen Leuchtöls bewendet es bei dem Grundsatz, daß der Großhandel damit im Inland ausschließlich der Vertriebsgesellschaft zusteht.

Dabei soll durch den Abschluß fester Lieferungsverträge Vorsorge getroffen werden, für die durch die deutschen Mineralölwerke zugeführten Mengen die bisherigen Preise, die im Durchschnitt um den vollen Zollbetrag über den für ausländisches Mineralöl gezahlten Preisen ständen, im allgemeinen auch weiter zu gewähren. Eine gesetzliche Vorschrift in dieser Richtung aufzunehmen ist nicht möglich, da angesichts der Schwankungen auf dem Weltmarkt feste Preise sich nicht angeben lassen, und auch nicht erforderlich, da die Vertriebsgesellschaft, die den Zoll in unveränderter Höhe an das Reich abzuführen hat, bestrebt sein muß, das im Inland gewonnene Leuchtöl in möglichst weitem Umfang zu erwerben. Außerdem entstände bei einer gesetzlichen Festlegung die Gefahr, daß der bisherige Ertrag damit gewissermaßen für immer gewährleistet würde, während wenigstens mit der Möglichkeit gerechnet werden muß, daß die deutsche Industrie einmal durch Erschliessung großer Oellager eine erhebliche Umgestaltung erfährt. Die Beziehungen zwischen der Vertriebsgesellschaft und den deutschen Mineralölwerken werden für beide Teile am zweckmäßigsten auf dem Wege kaufmännischer Verständigung ihre Regelung finden.

b) Die Herstellung von Leuchtöl aus ausländischem Rohöl muß an sich der Vertriebgesellschaft vorbehalten bleiben, um zu verhüten, daß sich lediglich zur Ausnutzung etwa vorhandener Lücken in der Gesetzgebung ein angeblich Raffinationszwecken dienendes Geschäft im Inland entwickelt, um so mehr als an der Heranziehung einer derartigen Privatindustrie nach den Ausführungen unter II kein Interesse besteht. Für die Gegenwart ist die Frage ohne wesentliche Bedeutung. Es besteht zur Zeit im Zollinland kein Werk, das die Verarbeitung von ausländischem Rohöl zu Leuchtöl als Haupterwerb betreibt. In einigen Raffinerien werden gelegentlich kleinere Mengen ausländischen Rohöls auch zu Leuchtöl verarbeitet, während die Hauptausbeute Schmieröl ist; mit diesen Werken werden sich Vereinbarungen unschwer treffen lassen. Die einzige erhebliche Raffinerie für ausländisches Leuchtöl, die Petroleumraffinerie vormals August Korff A.-G. in Bremen, welche ein Leuchtöl besserer Beschaffenheit in geringeren Mengen herstellt, wird zollamtlich so behandelt, als wenn sie im Zollausland läge. Sie wird ihr bisheriges Raffinationsgeschäft, soweit es ihr lohnend erscheint, weiter betreiben können, da sie ihr Raffinationsprogramm nach vorheriger Verständigung mit der Vertriebsgesellschaft einrichten kann; etwa nicht abgesetztes Leuchtöl wird sie bisher ins Ausland abzuführen imstande sein. Dabei können die Verhandlungen mit der Standard Oil Co., welche das Korffsche Werk kontrollierte, möglicherweise ein anderes Verfahren zweckmäßig erscheinen lassen. Es wird danach eine Übernahme der bestehenden Anstalten, in denen aus in- oder ausländischem Rohöl Leuchtöl hergestellt wird, nicht erforderlich sein. Dagegen ist für alle diese Fälle durch Einfügung eines besonderen § 13 im Entwurfe die Möglichkeit vorgesehen, vorhandene Verarbeitungsanstalten im Lohne für die Vertriebsgesellschaft weiter zu beschäftigen oder unter zollamtlicher Überwachung mit der Maß-

gabe weiter bestehen zu lassen, daß sie ihr Leuchtöl nur durch die Vertriebsgesellschaft in den Verkehr bringen dürfen.

c) Die Erstreckung der Tätigkeit der Vertriebsgesellschaft auf den Kleinhandel würde an sich nicht außerhalb der Möglichkeit liegen, da die deutschen Tochtergesellschaften der Standard Oil Cie. und der Pure Oil Co. es in den letzten Jahren verstanden haben, durch Einführung des Kannengeschäftes auch die Zufuhr an den letzten Verbraucher in die Hand zu nehmen. Dies Verfahren war aber nicht durch volkswirtschaftliche Erwägungen bedingt, sondern lediglich ein Mittel in dem Preiskampf, den die genannten Gesellschaften gegenüber der galizischen Einfuhr ins Werk setzten. Es dürfte wirtschaftlicher und mehr im Interesse der Verbraucher sein, die Versorgung des Verbrauchers dem Ladengeschäfte zu überlassen. Der Teil des Publikums, der sich an das Kannengeschäft gewöhnt hat, ist noch nicht groß. Der Handel selbst wird künftig die Aufgabe, die ihm bisher durch die Maßnahmen der ausländischen Gesellschaften, insbesondere durch die langfristigen Bedingungen, äußerst erschwert war, willig übernehmen. Allerdings werden in seinem Interesse sowohl wie in dem der Verbraucher, namentlich aus den minderbemittelten Volksklassen und auf dem flachen Lande, einzelne Vorschriften auch für den Kleinhandel zu geben sein. Die Vertriebsgesellschaft wird wenige bestimmte Sorten Leuchtöl wie bisher vom Straßentankwagen aus oder, wo ausnahmsweise eine andere Art der Zufuhr auch für die Verbraucher von Vorteil ist, von der Tankanlage aus verkaufen; die Preise ab Tankanlage sollen einheitlich für längere Zeit, etwa monatlich oder vierteljährlich, festgesetzt werden.

d) Für die A u s f u h r der der Befugnis des Reichs unterworfenen Mineralöle bedarf es keiner besonderen Bestimmungen. Wie sich der Durchfuhrverkehr gestalten wird, läßt sich zur Zeit noch nicht übersehen. Es wird dabei auch Rücksicht zu nehmen sein auf die Behandlung, welcher deutsche Waren, die im Ausland den Gegenstand eines Monopols bilden, dort bei der Durchfuhr unterliegen, Der Entwurf beschränkt sich daher im § 18 Ziffer 3 darauf, dem Bunderate die erforderlichen Vollmachten zur Regelung auszustellen.

IV. Organisation und Finanzierung der Vertriebsgesellschaft.

Die Vertriebsgesellschaft, der die Ausübung der Befugnisse des Reichs übertragen werden würde, erhält die Form einer den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs unterstehenden A k t i e n g e s e l l s c h a f t. Sie wird demgemäß die gewöhnlichen Organe einer Aktiengesellschaft besitzen: eine Generalversammlung, einen Aufsichtsrat und einen vom letzteren gewählten Vorstand. Die Vertretungsmacht des Vorstandes, die Geschäfstsführung, die Formen der Beschlußfassung der Organe werden gemäß den Erfahrungen bei großen handelstreibenden Aktien-Gesellschaften geregelt. An der Errichtung werden große leistungsfähige Finanzgesellschaften aus allen Teilen des Reichs beteiligt werden.

Als Grundkapital erscheinen nach den stattgehabten Beratungen mit Sachverständigen auf dem Gebiete des Mineralölhandels und Bankgeschäfts 60 Millionen Mark zur Durchführung der Zwecke der Gesellschaft notwendig und ausreichend. Hierin sind enthalten die Kosten für die Übernahme sämtlicher Anlagen und Einrichtungen der bestehenden Gesellschaften auf dem Gebiete des Leuchtölgroßhandels samt allen Eisenbahnkesselwagen, Flußschiffen, Straßentankwagen, außerdem sämtliche etwa zu zahlenden Entschädigungen. Die Bereitstellung einer hinreichenden Tankflotte ist mindestens für einen Teil der benötigten Mengen notwendig, um gegenüber etwaigen Versuchen zum Aufkauf der vorhandenen freien Tankschiffe geschützt zu sein und um die Möglichkeit zu haben, das Mineralöl auch von solchen Verkäufern abzuholen, die eine eigene Tankflotte nicht besitzen; schon vom finanziellen Standpunkt aus empfiehlt es sich, sich von den häufigen Schwankungen und plötzlichen Steigerungen der Frachten unabhängig zu stellen. Das Verteilungsgeschäft wird so übernommen und zunächst jedenfalls weitergeführt, wie es gegenwärtig besteht.

Für die Berechnung des Betriebskapitals ist von einem dreimaligen Umschlag inner-

halb eines Jahres ausgegangen. Eine gewisse Ersparnis wird dadurch erzielt, daß die vom Reiche beauftragte Gesellschaft für die Stundung des Zolles Sicherheit nicht zu hinterlegen braucht (§ 17 Ziffer 1).

Die Aufbringung des Kapitals soll durch Ausgabe von Aktien in Höhe von 60 Millionen Mark erfolgen; zur Beschaffung von Betriebskapital würden gegebenenfalls Schuldverschreibungen und für die Ausgaben vorübergehender Art Bankkredit hinzutreten. Der Zinssatz und sonstige Bedingungen der Schuldverschreibungen werden nach den Marktverhältnissen zur Zeit der Ausgabe zu beurteilen sein und unterliegen der Genehmigung des Reichskanzlers. Man wird damit rechnen können, die Gründungsunkosten einschließlich der Stempelabgaben durch das Aufgeld der Aktien zu decken. Für die Abschreibung der Anlagen ist ein Durchschnittssatz von 12½% in Aussicht genommen, der den Erfahrungen hinsichtlich der Abnutzung im Leuchtölgeschäft entspricht.

Wird sonach die eigentliche Geschäftsführung in kaufmännischen Händen liegen und nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen erfolgen, so ist doch eine derartig weitgehende Einräumung staatlicher Hoheitsrechte nur zulässig, wenn gleichzeitig der Reichsverwaltung eine umfassende Aufsichtsbefugnis, dem Verbraucher ein Bezug zu mässigen Preisen und der Reichskasse eine Beteiligung an etwaigen Erträgen gesichert wird, damit neben den rein geschäftlichen Erwägungen auch die volkswirtschaftlichen Gesichtspunkte Geltung erhalten. Anderseits ist hierbei Vorsorge zu treffen, die Mitwirkung der Reichsverwaltung nicht so weit auszudehnen, daß sie die Freiheit geschäftlicher Entschließung hemmen könnte. Die sorgsame Ausgestaltung gerade dieser Vorschriften ist daher erforderlich, um ein geschäftlich wie volkswirtschaftlich gleich gutes Arbeiten der Vertriebsgesellschaft zu ermöglichen; jede Verschiebung nach der einen oder andern Seite könnte zu einer Störung bei der glatten Durchführung des schwierigen Unternehmens führen.

Das Reich bedarf einer Sicherheit dahin, daß die Leitung und Geschäftsführung in Übereinstimmung mit den Zielen des Gesetzes erfolgt, daß sie durch geeignete Persönlichkeiten geschieht und daß nicht zugunsten des an der Vertriebsgesellschaft beteiligten Kapitals ein ertragreiches Geschäft auf Kosten der Verbraucher geschaffen wird. Diese Gewähr soll geschaffen werden durch die Einräumung eines Genehmigungsrechts hinsichtlich der Satzung und der Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat an den Reichskanzler, durch eine besondere Gliederung des Stimmrechts in der Generalversammlung, durch die Bestellung eines die Vertriebsgesellschaft beaufsichtigenden Reichskommissars und durch eingehende Vorschriften über Gewinnverteilung und Preisbegrenzung.

1. Zunächst sollen die Satzung und jede Änderung der Satzung, damit auch eine etwaige Erhöhung des Grundkapitals, der Genehmigung durch den Reichskanzler unterliegen (§ 2 Abs. 1). Die Satzung selbst zum Bestandteil des Gesetzes zu machen, wird durch das Reichsinteresse nicht erfordert und würde der Vertriebsgesellschaft in höherem Maße, als notwendig, die Bewegungsfreiheit rauben.

Ebenso bedarf der Zustimmung des Reichskanzlers die Wahl des Aufsichtsrates, die innerhalb desselben vollzogene Wahl eines Vorsitzenden und etwaiger Stellvertreter, endlich die Ernennung des Vorstandes durch den Aufsichtsrat (§ 4 Ziffer 2). Dadurch soll insbesondere auch verhindert werden, daß die Leitung der Gesellschaft etwa in die Hände von Persönlichkeiten gerät, die von ausländischen Gesellschaften abhängig sind.

2. Derselben Erwägung entspringt die in Ziffer 1 § 4 vorgesehene Gliederung der Aktien in gewöhnliche Inhaber- und Namensaktien, letztere mit erhöhtem Stimmrecht. Ohne eine besondere Vorschrift müßte mit der Möglichkeit gerechnet werden, daß die Aktien in den Besitz von Gesellschaften oder Persönlichkeiten gelangten, die ein Interesse haben, die Zwecke des Gesetzes zu durchkreuzen. Dem beugt der Entwurf vor, indem er im Anschluß an mehrfache Vorgänge im deutschen wie im ausländischen Aktienwesen neben den gewöhnlichen Aktien noch eine besondere Gruppe von Namensaktien mit erhöhtem Stimmrecht schafft, ohne deren Zustimmung die Generalversammlung wesentliche Be-

schlüsse nicht zu fassen, insbesondere nicht den Aufsichtsrat zu wählen und damit die Geschäftsleitung zu beeinflussen vermag. Das den Namensaktien eingeräumte erhöhte Stimmrecht sichert ihnen in der Generalversammlung auch bei einer etwaigen Kapitalerhöhung denselben Einfluß wie der Gesamtheit der gewöhnlichen Aktien.

Die Namensaktien werden in den Händen einer Vereinigung (Konsortium) verbleiben; die Gesamtheit dieser Namensaktien wird bei der Reichsbank hinterlegt; die Übertragung bedarf der Zustimmung des Reichskommissars. In der Satzung wird Vorsorge zu treffen sein, daß die Abgabe der den Namensaktien zustehenden Stimmen in der Generalversammlung einheitlich erfolgt, zu welchem Zwecke voraussichtlich eine besondere Vereinigung geschaffen wird. Damit das Vorzugsstimmrecht nicht zu einer Benachteiligung der übrigen Aktionäre führt, ist aber vorgeschrieben, daß die beiden Arten von Aktien hinsichtlich der Gewinnbeteiligung nicht verschieden behandelt werden dürfen. Nur sollen die Namensaktien, die in geringerer Zahl ausgegeben werden als die Inhaberaktien, bei Auflösung der Gesellschaft hinsichtlich des nach Abrechnung der Einzahlungen noch verbleibenden Restes doch ebenso stark wie die Gesamtheit der übrigen Aktien bedacht werden mit Rücksicht darauf, daß ein etwa vorhandener Überschuß hauptsächlich durch die Arbeit der Vertreter dieser Aktionäre zur Ansammlung gelangt ist und daß die Besitzer dieser Namensaktien deren Betrag auf ein Menschenalter festlegen müssen.

3. Die Aufsicht über die Geschäftsführung, die durch die weitgehenden, der Vertriebsgesellschaft eingeräumten Befugnisse notwendig wird, soll durch einen vom Reichskanzler ernannten Reichskommissar ausgeübt werden, für den erforderlichenfalls noch Stellvertreter zu bestellen sind. Ähnlich wie dies in der Satzung der Ostafrikanischen Eisenbahn-Gesellschaft vorgeschrieben ist, wird der Reichskommissar an den Generalversammlungen wie vor allem an den Aufsichtratssitzungen teilzunehmen haben und das Recht der Einsichtnahme in alle Bücher und Schriftstücke besitzen. Er ist berechtigt, die Ausführung von Beschlüssen oder Anordnungen zu untersagen, die gegen das Gesetz, die Satzung oder sonstige in verbindlicher Weise getroffene Bestimmungen verstoßen. Dem finanziellen Interesse, welches das Reich an der Vertriebsgesellschaft hat, entspricht es, daß zur Ausgabe von Schuldverschreibungen und zu einer das normale Maß überschreitenden Abschreibung oder Zuführung an den Reservefonds die Zustimmuung des Reichskommissars erforderlich ist (§ 4 Ziffer 7); die Ausgabe neuer Aktien bedingt eine Änderung der Satzung und bedarf als solche der Zustimmung des Reichskanzlers.

Es ist auch in Erwägung gekommen, ob es sich empfiehlt, dem Reichskommissar nach dem Vorgang der Deutsch - Ostafrikanischen Gesellschaft für einzelne besonders wichtige geschäftliche Handlungen ein Zustimmungs- oder Widerspruchsrecht zu geben, etwa für den Ankauf von Oelquellen, Ländereien oder für die Beteiligung an ausländischen Gesellschaften. Die Frage ist verneint, weil man sonst Gefahr liefe, der Vertriebsgesellschaft die notwendige Handlungs- und Bewegungsfreiheit zu nehmen und zudem der Reichsverwaltung eine Verantwortung für geschäftliche Unternehmungen aufzubürden, die für die Gesellschaft unter Umständen nur eine erwünschte Entlastung bedeuten könne.

Für eine besonders wichtige Aufgabe läßt sich allerdings das Zustimmungsrecht des Reichskommissars nicht entbehren; für den Abschluß grundlegender langfristiger Lieferungsverträge. Der Einkauf des Leuchtöls im Ausland wird zu den schwierigsten Aufgaben der Vertriebsgesellschaft gehören; gerade hier wird die Leistung kaufmännische Geschicklichkeit, gute Übersicht und rasche Ausnutzung des Weltmarktes beweisen müssen. Es kann daher nicht daran gedacht werden, etwa jeden Einkauf von der Zustimmung des Reichskommissars abhängig zu machen. Neben den rasch zu tätigenden Ankäufen wird die Vertriebsgesellschaft aber auch auf lange Jahre bindende Lieferungsverträge mit ausländischen Gesellschaften abzuschließen haben, bei denen sie nicht lediglich dem kaufmännischen Leitsatz, möglichst billig einzukaufen, folgen kann, sondern auch volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten Rechnung tragen muß. Insbeson-

dere kann es in Hinblick auf eine spätere Entwicklung zweckmäßig sein, unter Umständen Außenseiter gegenüber den großen monopolistischen Gesellschaften trotz höherer Preise zu bevorzugen, um ihnen für künftige Jahre den Wettbewerb zu ermöglichen. Ebenso könnte es sich empfehlen, eine noch unabhängige Industrie auch zu ungünstigeren Bedingungen mit Aufträgen zu bedenken, um sie vor der Abhängigkeit von den großen Privatmonopolen zu bewahren. Es stände zu befürchten, daß die Leitung der Vertriebsgesellschaft aus einer nahelegenden Rücksicht auf die Interessen der Aktionäre diesen Gesichtspunkten nicht genügend Rechnung trüge, und deshalb empfiehlt es sich, den Abschluß langfristiger Lieferungsverträge unter die Genehmigung des Reichskommissars zu stellen (§ 3 Abs. 2). Hierdurch wird die Vertretungsmacht nach außen hin nicht berührt; ein ohne Zustimmung des Reichskommissars geschlossener Vertrag ist Dritten gegenüber gültig. In der Satzung wird Vorsorge zu treffen sein, daß der Reichskommissar das Recht erhält, den Vertrieb von bestimmungswidrig ohne seine Zustimmung eingekauften Leuchtöl im Inland zu verhindern und ferner alle übrigen erforderlichen Maßnahmen gegen die Geschäftsführung der Vertriebsgesellschaft zu ergreifen.

Durch diese Maßregel wird zugleich weiteren, nicht ganz außer dem Bereiche der Möglichkeit liegenden, Gefahren vorgebeugt. Es wäre denkbar, daß die an der Vertriebgesellschaft finanziell beteiligten Unternehmungen an ausländischen Herstellungs - Gesellschaften mit der Absicht teilnähmen, diesen mittels ihres Einflusses bei der Leitung der Vertriebsgesellschaft deren Aufträge zuzuwenden, oder daß sie etwa eigene Zwischenhandels - Unternehmungen gründeten oder vorhandene dazu benutzten, um sich auf diese Weise noch einen besonderen Verdienst zu verschaffen. Beiden Möglichkeiten wird durch die Notwendigkeit vorgebeugt, für größere Verträge die Genehmigung des Reichskommissars einzuholen. In derselben Richtung wird ferner die noch zu erläuternde Bestimmung wirken, daß der Vertriebsgesellschaft ein größerer Gewinn nur dann zugute kommen kann, wenn sie ihn aus niedrigen Ein- und Verkaufspreisen erzielt.

Um neben den geschäftlichen auch den volkswirtschaftlichen Erwägungen die genügende Berücksichtigung zu sichern, empfiehlt es sich endlich, dem Reichskommissar einen Beirat aus Sachverständigen an die Seite zu stellen (§ 6), ähnlich wie dies bei anderen wirtschaftlichen Gesetzen mehrfach geschehen ist. Er wird so zusammengesetzt werden, daß er aus den verschiedenartigsten Gesichtspunkten heraus an dem Vorgehen der Vertriebsgesellschaft Kritik zu üben vermag; demgemäß ist er in erster Linie berufen, Verbesserungsvorschläge für die Verkaufsorganisation zu machen sowie auch die technische Brauchbarkeit der Vertriebseinrichtungen zu überwachen; als besondere Aufgabe würde ihm die Vorprüfung der vom Bundesrate zu erlassenden Vorschriften über die Beschaffenheit der Mineralöle und dergleichen zufallen. Neben Vertretern der Mineralölindustrie und des Mineralölhandels werden ihm wissenschaftliche Fachleute, Sachverständige aus dem Gebiete der Feuerversicherung sowie Verbraucher angehören. Die Aufzeichnung über die Verhandlungen des Beirats würden dem Reichstag zugänglich zu machen sein.

V. Ertragsschätzung, Gewinnverteilung und Preisbegrenzung.

Die bedeutsamste, zugleich aber auch schwierigste Aufgabe liegt darin, auf finanziellem Gebiete die Anforderungen der Volkswirtschaft mit den geschäftlichen Interessen der Vertriebsgesellschaft in Einklang zu setzen.

A. Ertragsschätzung.

Wie hoch der etwa zu erwartende Ertrag des Unternehmens sein wird, läßt sich aus den Ergebnisse der bisherigen Handelsgesellschaften auch nicht annähernd ableiten. Die von den Tochtergesellschaften der Standard Oil Co. ausgeschütteten Dividenden geben einen benutzbaren Maßstab nicht ab, da man die Abrechnungen zwischen ihnen und der Muttergesellschaft nicht kennt. Zudem veröffentlichen einige gerade der bedeutenderen ihre Dividenden nicht. Die bis-

herigen Erträgnisse der Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft sind, abgesehen von dem geringen Umfang der Erzeugung, um deswillen nicht maßgebend, weil sie durch den deutschen Zoll wesentlich bedingt sind. Auch bei den Dividenden der Deutschen Petroleum-Verkaufsgesellschaft und der sogenannten Olex-Gesellschaft kommt in Betracht, daß sie die Verkaufsgesellschaften anderer Unternehmungen sind. Es läßt sich daher in keiner Weise bestimmen, welchen Gewinn das Leuchtölgeschäft bei den gegenwärtigen Preisen abwirft.

Die voraussichtlichen Ausgaben der Vertriebsgesellschaft lassen sich gliedern in die Unkosten für den Einkauf des Leuchtöls einschließlich der Fracht bis an die deutsche Grenze, den Zoll und die Vertriebskosten innerhalb des Reichs. Für die letzteren Aufwendungen stehen gewisse Unterlagen zur Verfügung, während sich für die Einkaufspreise keine Angaben machen lassen, die einen mehr als vorübergehenden Wert besitzen.

Nach den bisherigen Erfahrungen kann man annehmen, daß die inländischen Bahn- und Wasserfrachten sowie die Verwaltungs- und Verteilungskosten bis zur Tankanlage, also ausschließlich des Straßentankwagenbetriebs, nicht mehr als 25 Mk. für die Tonne betragen. Legt man unter Berücksichtigung des Verbrauchsrückganges einen Durchschnittsverbrauch von 720 000 t zugrunde, so ergeben sich rund 18 Millionen Mark. Der Zoll beläuft sich, da der gegenwärtige Zollsatz von 6 Mark für den Doppelzentner Rohgewicht, gleich 75 Mark für die Tonne Reingewicht, unverändert bleiben soll, auf rund 54 000 000 Mark.*) Hierzu treten die Tilgung, die auf 12½ v. H. eines investierten Kapitals von 60 Millionen Mk., also auf 7,5 Millionen Mark, zu berechnen ist, und noch etwa 1—2 Millionen Mark für die Verzinsung von Schuldverschreibungen und Bankschulden. Diese Kosten betragen zusammen rund 81 Millionen Mark.

Für das Leuchtöl besteht ein Weltmarktpreis im allgemeinen nicht. Bestimmend sind bisher in Westeuropa und den Vereinigten Staaten von Nordamerika im wesentlichen die Preisfestsetzungen der Standard Oil Co. gewesen, denen die andern Gesellschaften folgten. Da erstere aber in den meisten europäischen Ländern Tochtergesellschaften unterhält, die die Ware dem letzten Kleinhändler liefern, so tritt ein Großhandelspreis nicht in die Erscheinung. Die Notierungen der New-Yorker Börse über den Leuchtölpreis werden von der Standard Oil Co. bestimmt. Um einen ungefähren Überblick zu erlangen, kann man daher nur die — nicht allgemein maßgeblichen — Erfahrungen zugrunde legen, die seitens der auf dem Weltmarkt am Leuchtölgeschäfte beteiligten deutschen Gesellschaften gemacht sind.

Diese Erfahrungen beweisen, daß der Leuchtölpreis in den letzten Jahren überaus großen Schwankungen ausgesetzt war. In ganz runden Summen wird man sagen können, daß ein deutscher Bezieher die Tonne Leuchtöl unverzollt deutsche Grenze im Jahre 1911 für 75 Mark hätte kaufen können, im Jahre 1912 dagegen kaum billiger als etwa 100—110 Mark. Die starke Preissteigerung, die hierin zum Ausdruck gelangt, ist zurückzuführen auf die gegenwärtig ungewöhnlich hohen Frachten, die zwar die im Besitz einer eigenen Tankflotte befindlichen großen Gesellschaften unmittelbar nicht oder nur wenig treffen, aber von ihnen doch zum Anlaß einer Preissteigerung benutzt werden können, sodann auf die gewaltige Zunahme des gesamten Bedarfs an Mineralölen infolge ihrer steigenden Bedeutung als Kraft- und Heizstoffe, insbesondere für Schiffe, und für Europa endlich vielleicht auch auf den Rückgang der galizischen Oelgewinnung. Von diesen Ursachen ist die Erhöhung der Frachten jedenfalls vorübergehender Natur und wird voraussichtlich bereits 1913 durch die Einstellung zahlreicher im Baue befindlicher Tankschiffe zum erheblichen Teile wieder ausgeglichen werden. Ebenso sicher wird man dagegen auf ein weiteres Anwachsen der Nachfrage nach Mineralölen zu Heiz- und Krafterzeugungszwecken rechnen müs-

---

*) Zwar unterliegen etwa 20 000 t deutsches Leuchtöl dem Zolle nicht; eine besondere Berücksichtigung erfordern sie aber nicht, weil ihnen die bisher durch den Zoll gewährte Vergünstigung auch künftig im Lieferungspreise zugute kommen soll.

sen. Für die Preisgestaltung wird maßgebend sein, inwiefern diese Erscheinung ein rascheres Wachstum der Rohölerzeugung nach sich ziehen wird. Das läßt sich heute nicht übersehen. Nach den Erfahrungen der Vergangenheit angesichts der in allen Rohölgebieten lebhaft aufgenommenen Bohrtätigkeit wird man eine derartige Steigerung nach Ablauf einiger Jahre annehmen dürfen, ohne daß sie in der nächsten Zeit schon wirksam werden wird.

Eine Ertagsschätzung muß unter diesen Umständen sowohl mit den niedrigen Preisen rechnen, die Jahre lang bestanden haben, als auch mit den hohen Preisen der Gegenwart. Bei einem Einkaufspreise von 75 Mark für die Tonne an der deutschen Grenze würde die Deckung des deutschen Bedarfs von 720 000 t erfordern rund 54 Millionen Mark, bei einem Preise von 110 Mark dagegen rund 79 Millionen Mark. Rechnet man diese Summen zu den oben ermittelten 81 Millionen Mark hinzu, so würden sich als Gesamtunkosten im ersteren Falle 135 Millionen Mark, im letzteren dagegen 160 Millionen Mark ergeben.

Sollte infolge einer Weigerung der Standard Oil Co., sich an der Lieferung zu beteiligen, eine Verdrängung amerikanischen Leuchtöls durch solches aus Galizien, Rumänien und Rußland eintreten, so könnte dies vielleicht vorübergehend, jedenfalls aber nicht auf die Dauer, eine Erhöhung der Unkosten zur Folge haben. Die Fracht-Kosten von den russischen und rumänischen Häfen sind im Gesamtdurchschnitte nicht höher als die von den amerikanischen Häfen.

An vielen Punkten der Verkaufsorganisation werden, sobald die Vertriebsgesellschaft sich eingerichtet hat, gegenüber dem gegenwärtigen Zustand Ersparnisse zu erzielen sein. Die Gesellschaft wird voraussichtlich die Vorteile, die sich aus der Zusammenfassung des Betriebs, insbesondere aus einer zweckmäßigen Verteilung des Leuchtöls an die Verbrauchsstätten je nach der Frachtentfernung von den Einfuhrorten ergeben, ausnutzen können. Unwirtschaftliche Beförderungen, wie sie jetzt im Wettbewerbe vielfach vorkommen, werden sich vermeiden lassen; der Bezug auf der Donau, der bisher durch die amerikanischen Gesellschaften hintangehalten war, läßt sich wieder stärker entwickeln. Weiter kann auf all die in personaler wie sachlicher Hinsicht sehr kostspieligen Maßregeln verzichtet werden, deren sich die bisherigen Gesellschaften zur Überwachung des ausschließlichen Geschäftsverkehrs der kleinen Händler bedienen mußten. Die erheblichen Kosten für Reklame und anderen Wettbewerb werden sich in Zukunft vermeiden lassen.

Im weiteren Verlaufe der Jahre werden naturgemäß auch die Tilgungskosten geringer werden; zunächst wird die Vertriebsgesellschaft mit Rücksicht auf die Entschädigung der bestehenden Gesellschaften genötigt sein, an vielen Orten Tank- und andere Anlagen, die zu Zwecken des Wettbewerbes gebaut sind, über den tatsächlichen Bedarf hinaus zu übernehmen. —

Bei der Betrachtung der den Unkosten gegenüberstehenden Verkaufspreise rechnet man zweckmäßigerweise nach Liter und Pfennig. Da die Tonne Leuchtöl rund 1250 Liter faßt, stellt sich der Verbrauch bei dem oben angenommenen Jahresbedarfe von 720 000 t durchschnittlich auf etwa 900 Mill. Liter im Jahre. Um die oben berechneten Unkosten zu decken, wäre daher in dem ersten Falle — 75 Mark durchschnittliche Einkaufskosten unverzollt deutsche Grenze — ein Verkaufspreis von rund 15 Pfg., im letzteren Falle — bei 110 Mark Einkaufskosten — ein Verkaufspreis von rund 18 Pfg. ab Tankanlage erforderlich. In den Orten mit Tankwagenbetrieb treten hierzu etwa noch 1 Pfg. für das Liter Unkosten, so daß ein vom Kleinhändler zu bezahlender Preis zwischen 16 und 19 und, falls man den durchschnittlichen Zuschlag des Kleinhändlers auf 2 Pfg. für das Liter rechnet, ein vom Verbraucher zu bezahlender Preis zwischen 18 und 21 zur Deckung der Unkosten nötig wäre.

Bei rein theoretischer Betrachtung würde sich, wenn man die angegebenen Ein- und Verkaufspreise vergleicht, bei dem als Höchstgrenze festgesetzten Preise von 20 Pfg. die Tankanlage für die Vertriebsgesellschaft je nach den bezeichneten Einkaufskosten zwischen 5 und 2 Pfg. Gewinn

für das Liter oder zwischen 45 und 18 Mill. Mark im Jahre ergeben. Entsprechend würde sich der Gewinn mit jedem um 1 Pf. niedrigeren Verkaufspreise entsprechend mindern; wie in der Praxis auf eine Niedrighaltung der Preise hingewirkt wird, ist aus den Ausführungen unter B zu ersehen.

Ein durchschnittlicher Kleinhandelspreis für die Vergangenheit läßt sich nicht angeben. An einzelnen Orten, so in Oberschlesien, sind Preise bis herunter zu 12 Pfg. genommen worden, solange der erbitterte Wettbewerb zwischen dem galizischen und amerikanischen Leuchtöl geführt wurde. Dagegen hat der Kleinhandelspreis in dem unbestrittenen Absatzgebiete des amerikanischen Leuchtöls vielfach schon früher die Höhe von 20 Pfg. erreicht. Im Laufe des letzten Jahres sind die Preise überall, auch in Oberschlesien, erheblich in die Höhe gegangen und betragen jetzt im Kleinverkaufe für Leuchtöl gewöhnlicher Beschaffenheit im allgemeinen 20 bis 25 Pfennig, woneben auch niedrigere Preise vorkammen; es ist dies, wie überall im Kleinverkaufe, sogar in den verschiedenen Teilen derselben Stadt, häufig übrigens gerade zu ungunsten der ärmeren Bevölkerungskreise äußerst verschieden. Eine einigermaßen verläßliche Statistik der Kleinhandelspreise ist daher auch nicht aufzustellen.

Der oben zugrunde gelegte Verbrauch ist indessen als eine unveränderliche Größe nicht anzusehen. Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, daß der Leuchtölverbrauch an sich keinen wesentlichen Schwankungen, aber einem langsamen ununterbrochenen Rückgang unterliegt. Die Schwankungen in den Einfuhrziffern der Statistik dürften in der Hauptsache von dem zufälligen Umstand einer größeren Einfuhr gerade in den letzten Monaten des neuen Jahres abhängen. Auf der einen Seite wirkt zugunsten einer Steigerung des Verbrauchs die Bevölkerungszunahme und die allmähliche Industrialisierung des Landes, welche eine andauernde Zuwanderung zu den Städten und damit eine zunehmende Verwendung von Beleuchtungsmitteln zur Folge hat; auf der anderen Seite mindert sich der Verbrauch durch die Zunahme der Gas-, der elektrischen und Spiritusbeleuchtung, die ihrerseits fortschreitet mit der Verbesserung der Herstellungstechnik und mit dem steigenden Wohlstand der Bevölkerung. Dabei wirken die letzteren Einflüsse stärker als die ersteren. Während die jährliche Bevölkerungszunahme im letzten Jahrzehnte durchschnittlich 1,4 v. H. betrug, verminderte sich der Leuchtölverbrauch im Laufe der letzten vier Jahre auf den Kopf jährlich um durchschnittlich 2,5 v. H. Nimmt man an, daß beide Bewegungen im nächsten Jahrzehnte so fortwirken wie im vergangenen — unter Berücksichtigung der eingetretenen Verlangsamung der Bevölkerungszunahme —, so gelangt man, wie aus Tabelle VII der statistischen Anlagen hervorgehen, für das Jahr 1921 zu einem Verbrauche von annähernd 600 000 t, also etwa 90 000 t weniger als gegenwärtig. — Die Möglichkeit eines solchen Rückganges darf bei Abschätzung des Gewinns nicht außer acht gelassen werden.

Naturgemäß ist die Höhe des Verbrauchs auch von dem Preis abhängig. Dabei pflegt allerdings ein Herabgehen der Preise einen wesentlich stärkeren Verbrauch von Leuchtöl nicht nach sich zu ziehen, da es der billigste Brennstoff ist und sonach ein anderes Beleuchtungsmittel nicht verdrängen kann, und die Lampen im allgemeinen um deswillen nicht viel mehr gebrannt werden. Dagegen kann ein starkes, insbesondere ein unvermitteltes Anziehen der Preise die Bevölkerung zum Übergang auf Gas oder elektrische Beleuchtung veranlassen. Wo in dieser Hinsicht die Grenze liegt, ist mit Sicherheit nicht anzugeben; die bisherigen Erfahrungen zeigen nur, daß ein Rückgang dann jedenfals eintritt, wenn der Ladenpreis auf 25 Pfg. steigt. Jedoch ist auch schon bei Steigerungen über 20 Pfg. gelegentlich eine Einschränkung zu beobachten gewesen.

B. Gewinnverteilung und Preisbegrenzung.

Der sich etwa ergebende Gewinn setzt sich zusammen aus der Arbeitsleistung der Vertriebsgesellschaft und der aus der Vertriebsbefugnis fließenden Rente. Demnach ist auch der Gewinn zu teilen zwischen den

Aktionären der Vertriebsgesellschaft und dem Reiche, das dieser das Recht verliehen hat. Als Anhalt für die Gewinnverteilung liegt der Vorgang des Reichsbankgesetzes in der Fassung vom 1. Juni 1909 (Reichs-Gesetzbl. S. 515) nahe, nach dessen § 24 die Anteileigner eine feste Dividende von 3½ v. H. an den Reservefonds zu drei Viertel an das Reich und zu ein Viertel an die Anteilsgegner fällt.

Eine solche Verteilung würde den Interessen des Reichs und zur Not denen der Vertriebsgesellschaft Genüge tun, wenngleich nicht zu verkennen ist, daß das Risiko dieser Gesellschaft größer ist als das der Reichsbank und daher eine Verzinsung von 3½ v. H. vielleicht keine ausreichende Entschädigung darstellt. Jedenfalls aber würde eine solche Regelung nicht den Interessen der Verbraucher gerecht werden, denn sie könnte unter Umständen auf deren Kosten zu starken Gewinnen der Gesellschaft und zu einer Beteiligung des Reichs führen, die einer Inlandsabgabe auf Leuchtöl gleichkäme. Beides muß aber durchaus vermieden werden. Es geht weder an, an Stelle des bisherigen Privatmonopols ein neues zu setzen, das im ausschließlichen Interesse von Aktionären arbeitet, noch würde es der sozialen Gerechtigkeit entsprechen, auf ein Beleuchtungsmittel, das in hohem Maße der minderbemittelten Bevölkerung dient, neben dem Zolle noch eine weitere Abgabe zu legen. Es muß also eine Regelung gefunden werden, die den Verbrauchern die Sicherheit gibt, daß sie weniger zu zahlen brauchen, als sie bei Herrschaft eines Privatmonopols ohne Eingreifen des Reiches zahlen müßten, und die der Vertriebsgesellschaft einem über die landesübliche Verzinsung hinausgehenden Gewinn und dem Reiche eine Gewinnbeteiligung überhaupt nur dann zukommen läßt, wenn es der Vertriebsgesellschaft gelingt, die Versorgung der deutschen Verbraucher zu geringeren Preisen vorzunehmen als bei Fortdauer des gegenwärtigen Zustandes. Kann die Gesellschaft trotz niedriger Preise Überschüsse erzielen, so liegt kein Grund dagegen vor, hieraus für die Allgemeinheit Einnahmen zu gewinnen und auch den Gewinn der Gesellschaft wachsen zu lassen; ist sie aber gezwungen, höhere Preise zu nehmen, so dürfen diese nicht noch durch einen höheren Gewinn der Gesellschaft und eine starke Beteiligung des Reichs weiter angespannt werden.

Über die Frage, wie man danach die Interessen der Verbraucher wahrnehmen könnte, sind eingehende Erwägungen angestellt worden.

Zunächst konnte als genügender Schutz nicht angesehen werden, daß bei einer starken Steigerung der Preise der Verbrauch zugunsten anderer Beleuchtungsmittel zurückgeht. Denn diese Schranke besteht nicht allgemein, so nicht auf dem flachen Lande, und sie würde auch bei niedrigen Einkaufspreisen einen zu weiten Spielraum für Steigerungen der Verkaufspreise lassen.

In Erwägung kam, der Reichsverwaltung einen Einfluß auf die Preisstellung etwa in der Weise zu gewähren, daß ihr bei Überschreitung einer gewissen Grenze ein Einspruchsrecht zustände. Dies würde indessen kaum angängig sein. Denn eine solche Grenze könnte, um der Gesellschaft die genügende Bewegungsfreiheit zu lassen, nur bei einem höheren Preise gezogen werden, als es dem Durchschnitt der letzten Jahre entspricht. Es wäre aber zu befürchten, daß eine solche gesetzlich anerkannte Grenze von der Vertriebsgesellschaft auch dann erreicht würde, wenn die Einkaufspreise und Kosten diesen Preis nicht rechtfertigten.

Es lag ferner nahe, den Schutz der Verbraucher lediglich in der Festsetzung einer oberen Preisgrenze zu finden. Aber diese Schranke kann angesichts der lebhaften, gerade wieder in der letzten Zeit bemerkbaren Preisschwankungen auf dem Weltmarkt weder eine ganz feste sein, so daß die Gesellschaft sie niemals überschreiten dürfte, noch genügt sie, um übermäßigen Gewinnen bei niedrigen Einkaufspreisen vorzubeugen.

Gegenüber diesen Schwierigkeiten ergab sich als einziger Ausweg eine Begrenzung der zulässigen Gewinne für das Reich wie für die Gesellschaft derart, daß die Gewinne desto höher sein dürften, je niedriger die Preise sind, je mehr aber die Preise

steigen, desto weniger Gewinn dem Reiche und der Vertriebsgesellschaft zufließen darf. Durch ein solches System wird die Leitung der Gesellschaft genötigt, unablässig auf Wege zur Verbilligung der Leuchtölzufuhr bedacht zu sein; zugleich wird auch hiermit der schon an anderer Stelle behandelten Befürchtung ein Riegel vorgeschoben, daß an der Vertriebsgesellschaft beteiligte Unternehmungen ausländischen Erzeugungsgesellschaften aus Kosten der deutschen Verbraucher Gewinne zuführen könnten. Wenn hierdurch auch das Reich an niedrigen Preisen interessiert wird, so entspricht dies dem Grundgedanken der Vorlage, daß das Reich nicht eine Inlandsabgabe auf Leuchtöl legen, sondern nur an einem Gewinne beteiligt werden soll, der sich bei billigen Preisen, insbesondere solchen ergibt, die niedriger sind, als bei einem Privatmonopole.

Die Ausführung dieses Grundsatzes bereitet nicht geringe Schwierigkeiten, die allerdings mehr in der Fassung als in der praktischen Durchführung liegen. Es genügt nicht eine Festsetzung derart, daß die Vertriebsgesellschaft etwa bei einem jährlichen durchschnittlichen Literpreise von 20 Pfg. 5 v. H. Dividende, bei 19 Pfg. 6 v. H., bei 18 Pfg. 7 v. H. und so fort verdienen dürfe. Denn da es für die Gesellschaft immer schwieriger wird, die Preise zu ermäßigen, wenn sie bereits tief stehen, so mußte man den Anreiz, herabzugehen, immer mehr verstärken, je niedriger sie sind. Man mußte daher die zulässigen Gewinne nicht gleichmäßig, sondern immer stärker steigen lassen, je mehr die Preise sinken; wie sich dies durchführen läßt, wird in der Einzelbegründung näher dargelegt.

Gleichzeitig bot sich damit die Gelegenheit, der Gesellschaft eine Sicherung gegen unvorhergesehene Fälle, insbesondere gegen die auf dem Leuchtölmarkte nicht seltenen unerwarteten Preissteigerungen durch Schaffung eines Preisausgleichsfonds zu gewähren, der noch neben dem Reservefonds stehen und zum Ausgleich bei hohen Preisen dienen soll.

Aus dem Ineinandergreifen der verschiedenen, in der Einzelbegründung zu erläuternden Bestimmungen über Gewinnverteilung und Preisbegrenzung ergibt sich folgendes Gesamtbild: Zunächst fließen 10 v. H. des Gewinns in den Reservefonds. Sodann erhalten die Aktionäre unabhängig von der Preisgestaltung eine feste Verzinsung von 4 v. H. Im übrigen aber ist die Höhe der zulässigen Gewinne und die Gewinnverteilung von der Gestaltung der jährlichen durchschnittlichen Verkaufspreise abhängig. Es wird eine Grenze festgesetzt, über welche die Verkaufspreise in der Regel nach den Erfahrungen vorangegangener Jahre nicht hinausgehen sollen. Bei ihrer Einhaltung darf sich die Gesellschaft 5 v. H. des Grundkapitals als Verdienst buchen, muß sie darüber hinausgehen, so verringert sich der zulässige Verdienst schrittweise bis auf 4 v. H.; kann sie aber mit dem Preise darunter bleiben, so steigt ihr zulässiger Verdienst entsprechend dem Preisfall in geometrischer Progression. Ebenso ist das Reich an der Gestaltung der Preise beteiligt; gehen sie über jene Grenze hinaus, so erhält es gar keinen Anteil, bleiben sie auf der Grenze, so erhält es das, was nach einer Dividende von 5 v. H. des Grundkapitals noch übrig bleibt, und gehen sie unter jene Grenze, so erhält es immer das Vierfache des Verdienstes der Vertriebsgesellschaft. Die Obergrenze wird zunächst auf 20 Pfg für das Liter ab Tankanlage festgesetzt, jedoch darf der Bundesrat sie im Vernehmen mit der Vertriebsgesellschaft nach Anhörung des Beirats durch den Reichskommissar auf Grund späterer Erfahrungen nach oben oder unten verschieben. Endlich wird ein Preisausgleichsfonds eingerichtet, der namentlich in günstigen Jahren aus Überschüssen über die zulässigen Höchstgewinne heraus aufgefüllt wird, und der dazu dient, in ungünstigen Jahren die Preise herabzudrücken.

Dieses äußerlich schwierig erscheinende Verfahren wird, wie in der Einzelbegründung näher ausgeführt, tatsächlich um deswillen einfach zu handhaben sein, weil die Vertriebsgesellschaft die Verkaufspreise mindestens für Monate voraussichtlich für Vierteljahre einheitlich festsetzen und nach wenigen Jahren den Verbrauch jeder Jahreszeit genau kennen wird, daher die einzelnen, zur Erreichung des jährlichen Durchschnittspreises erforderlichen Preisfestsetzungen unschwer vorausbestimmen kann.

Wenn sonach der Gewinn des Reichs vollständig auf eine Beteiligung an dem der Gesellschaft abgestellt ist, so läßt sich über die der Reichskasse voraussichtlich zuflies- senden Einnahmen ebenso wenig eine siche- re Schätzung aufstellen wie über den Ertrag des Unternehmens im ganzen. Betrüge bei- spielsweise der Einstandspreis, d. h. der Betrag, durch welchen die gesamten Kosten der Vertriebsgesellschaft bis zur Tankanlage gedeckt werden, 19 Pfg., so beschränkte sich der höchst zulässige Anteil des Reichs auf 9 Millionen Mark Gesamtertrag weniger 0,9 Millionen Mark Abführung an den Reservefonds, weniger 3 Millionen Mark an die Aktionäre, also auf etwas über 5 Mill. Mark. Dagegen stiege der höchst zulässige Anteil bei einem Einstandspreise von 18 Pfg. auf etwa 12¼ Millionen Mark, bei einem solchen von 16½ Pfg. auf etwa 15 und bei 15 Pfg. auf etwa 19 Millionen Mark.

VI. Verwendung der Reichseinnahmen.

Inkrafttreten des Gesetzes.

Der Gesetzentwurf beabsichtigt die Regelung wirtschaftlicher Verhältnisse, nicht aber eine Verbesserung der allgemeinen Finanzlage. Soweit sich daher nach Vorstehendem durch eine zweckmäßigere Gestaltung des Vertriebs ohne Mehrbelastung des Verbrauchers finanzielle Vorteile für die Reichskasse ergeben, sollen sie nicht zur allgemeinen Verbesserung der Finanzlage, sondern zur Erfüllung besonderer bisher aus finanziellen Gründen zurückgestellter Aufgaben dienen, die der minderbemittelten Klasse zugute kommen.

Hierzu gehört vornehmlich die Erhöhung der Beihilfen für Kriegsteilnehmer sowie eine Erleichterung der Bedingungen, unter welchen die Kriegsteilnehmer in den Bezug gelangen. Es wird darüber dem Reichstag eine besondere Vorlage mit der Maßgabe zugehen, daß der Zeitpunkt für das Inkrafttreten beider Gesetze miteinander in Verbindung gebracht wird. Die Maßnahmen zugunsten der Kriegsteilnehmer werden etwa 8 Millionen Mark jährlich erfordern.

Auch etwaige weitere Einnahmen sollen nicht der Verbesserung der allgemeinen Finanzlage, sondern sozialpolitischen Zwecken dienstbar gemacht werden, wobei es sich insbesondere um Aufwendungen für Zwecke der Arbeiterversicherung handeln wird. Diejenigen Einnahmen, die über den für die Ausgestaltung der Kriegsteilnehmerbeihilfen notwendigen Betrag hinausgehen, werden in der Reichskasse so lange anzusammeln sein, bis durch besonderes Gesetz darüber verfügt wird. —

Der Zeitpunkt des Inkrafttretens läßt sich noch nicht mit Bestimmtheit angeben. Zwar sind die Vorbereitungen durch Verhandlungen mit den für die Oellieferung in Betracht kommenden Gesellschaften und den an der Errichtung der Vertriebsgesellschaft vornehmlich zu beteiligenden Finanzgesellschaften in der Weise getroffen, daß die Vertriebsgesellschaft voraussichtlich im Laufe des Jahres 1913 ihr Geschäft wird aufnehmen können. Es würde aber für die noch zu führenden Verhandlungen, insbesondere auch für die Auseinandersetzung mit den gegenwärtig bestehenden Großhandelsgesellschaften, eine unerwünschte Erschwerung bedeuten, wenn die Vertriebsgesellschaft an einem bestimmten Tage mit dem Leuchtölverkaufe beginnen müßte. Das Inkrafttreten des Gesetzes soll daher durch Kaiserliche Verordnung unter Zustimmung des Bundesrates erfolgen (§ 20 Abs. 1), wobei es aus Zweckmäßigkeitsgründen erwünscht sein kann, die einzelnen Vorschriften zu verschiedenen Zeiten in Kraft zu setzen, so beispielsweise diejenigen über die Errichtung der Vertriebsgesellschaften und der Übernahme der bestehenden Unternehmungen vor der Erklärung, daß dem Reiche die ausschließliche Befugnis zum Leuchtölgroßhandel zustehe. Damit die Reichsregierung alsbald die zur Einführung erforderlichen Maßnahmen treffen kann, erhalten der Bundesrat und der Reichskanzler im Abs. 2 des § 20 eine dahingehende Ermächtigung.

VII. Übernahme und Entschädigung der bestehenden Handelsgesellschaften.

Die erste Aufgabe der zu errichtenden Vertriebsgesellschaft wird die Auseinandersetzung mit den bestehenden Großhandelsgesellschaften sein, deren Geschäft mit dem

Inkrafttreten des Gesetzes erlischt. Durch die Vorschrift des § 1 und die Strafbestimmung im § 16 ist Vorsorge getroffen, daß ein privates Einfuhrgeschäft und ein Großhandel mit den dem Reiche vorbehaltenen Oelen alsdann nicht mehr stattfinden darf. Damit erwächst für die Vertriebsgesellschaft das Recht und die Pflicht zur Übernahme sämtlicher Anlagen der bisherigen Gesellschaften, sofern dieAnlagen dem Großhandel gedient haben (§ 7). Hierzu gehören insbesondere die Tankanlagen an den Seeplätzen, Binnenschiffe, Eisenbahnkesselwagen, Lagerräume und Tankanlagen an den Flüssen und Bahnhöfen, sowie Vorräte an Leuchtöl und Betriebsmaterialien, Straßentankwagen und Fässer. Die Übernahme von Transportmitteln, die für den überseeischen Verkehr bestimmt sind, kann nur im Wege des freien Kaufes geschehen.

Die Befugnis der Vertriebsgesellschaft zur Übernahme dieser Anlagen kann aus Rücksichten der Billigkeit keine einseitige sein; vielmehr muß auch den bestehenden Unternehmungen die Befugnis eingeräumt werden, die Übernahme ihrer Anlagen für die Verarbeitung und den Großhandel durch die Vertriebsgesellschaft zu verlangen, da sie nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Ausübung ihres bisherigen Geschäfts nicht mehr in der Lage sind (§ 7 Abs. 2).

Es bedeutet dies allerdings für die Vertriebsgesellschaft eine nicht unerhebliche Belastung. In dem Kampfe um den deutschen Markt, der zunächst zwischen der Standard Oil Co. und der Europäischen Petroleum Union, in den letzten Jahren zwischen der erstgenannten und der Vereinigung der galizischen Raffinerien stattgefunden hat, sind an zahlreichen Orten über den notwendigen Bedarf hinaus Anlagen geschaffen worden. Daher würde es für die Vertriebsgesellschaft weit erwünschter sein, wenn sie lediglich die für den einheitlichen Betrieb benötigten Gegenstände übernehmen müßte. Es würde jedoch den Grundsätzen der Gerechtigkeit nicht entsprechen, den bestehenden Betrieben einen Teil ihrer Anlagen zu enteignen und ihnen die übrigen, für die sie nach der Verstaatlichung des Geschäfts eine Verwendung nicht mehr besitzen, nicht abzunehmen. Das der Betriebsgesellschaft hierdurch zugemutete Opfer ist nach Aussage der gehörten Sachverständigen mit 10 Millionen Mark nicht zu hoch geschätzt. Voraussichtlich wird die Gesellschaft im Laufe der Jahre einen Teil der nicht benötigten übernommenen Anlagen auf andere Weise verwerten können.

Allerdings ist die im Absatz 1 vorgesehene Verpflichtung nur hinsichtlich des eigentlichen Großhandels und der in die Verstaatlichung einbezogenen Teile des Verarbeitungsgeschäfts anzuerkennen. Dagegen kann auch bei weitestgehender Berücksichtigung der Anforderungen der Billigkeit die Übernahme sämtlicher Einrichtungen für den Kleinhandel der Vertriebsgesellschaft nicht zugemutet werden. Das sogenannte Kannengeschäft weiterzuführen, das in den letzten Jahren einen größeren Umfang angenommen hat und bestimmt war, das eigentliche Ladengeschäft auszuschalten, liegt kein Anlaß vor, nachdem die eigentliche Ursache seiner Entstehung, der Wettbewerb, fortgefallen ist. Soweit es sich wirtschaftlich lohnt, ist den betreffenden Gesellschaften der Weiterbetrieb auch künftig unbenommen. Ebensowenig kann der Vertriebsgesellschaft eine bindende Verpflichtung auferlegt werden, in die sämtlichen Verträge einzutreten, auf Grund deren insbesondere die Tochtergesellschaften der Standard Oil Co. den Kleinhändlern Behälter, Laden- und Kellertanks, Meßgläser und das sonstige Zubehör für die Aufbewahrung des Leuchtöls leihweise überlassen haben. Es steht zu erwarten, daß die Kleinhändler diese Gefäße von den bisherigen Gesellschaften käuflich übernehmen werden, wie dies bereits jetzt von Organisationen der Detaillisten, so auf der Tagung des Landesverbandes Thüringer Rabatt-Sparvereine am 28. Mai 1911, empfohlen worden ist. Bei der Abwickelung dieses Geschäfts wird die Vertriebsgesellschaft ihre Vermittelung anbieten.

Voraussichtlich wird es nach dem Inkrafttreten des Gesetzes zwischen den Beteiligten zu einer gütlichen Einigung über die Übernahme des gesamten Geschäfts oder doch wenigstens hinsichtlich der zu übernehmenden Gegenstände und den dafür zu entrichtenden Preis kommen. Für den Fall jedoch, daß eine solche Verständigung nicht

gelingt, ist im § 8 ein besonderes Enteignungsverfahren vorgesehen, da die landesgesetzlichen Vorschriften, die sich der Mehrzahl nach nur auf Grundstücke beziehen und häufig ein bestimmten Voraussetzungen angepaßtes Verfahren enthalten, nicht ohne weiteres Anwendung finden können, zumal sich vielfach die Anlagen derselben Gesellschaft über mehrere Bundesstaaten erstrecken. Die in der Einzelbegründung näher zu erläuternden Bestimmungen treffen Vorsorge, daß bei weitgehender Berücksichtigung von Billigkeitserwägungen doch die unerläßlich gebotene Beschleunigung des Verfahrens nicht leidet.

Für den Fall, daß eine Einigung mit den bestehenden Gesellschaften nicht erzielt wird, ist ferner über die von ihnen zu gewährende Entschädigung Bestimmung getroffen.

Ihre Bemessung bereitet dadurch besondere Schwierigkeiten, daß die wichtigsten Unternehmungen nach außen hin zwar selbständig, tatsächlich dagegen Tochtergesellschaften eines ausländischen Unternehmens sind. Es kann daher weder in Frage kommen, der Ersatzleistung den Kurswert der Aktien zugrunde zu legen, noch etwa die im Laufe der letzten Jahre erzielte Dividende oder auch einen buchmäßigen Gewinn in Kapital umzurechnen. Denn da die Gewinne überwiegend von dem inneren Abrechnungsverfahren zwischen den Tochter- und Muttergesellschaften abhängig sind, böte eine solche Berechnungsart in keiner Weise Gewähr für Richtigkeit und könnte entweder zu einer Schädigung der Vertriebsgesellschaft oder der bestehenden Unternehmungen führen. Zu einer brauchbaren Unterlage gelangt man daher nur, wenn man die Entschädigung auf das Vermögen der Unternehmungen abstellt und dieses in seine einzelnen Teile zerlegt, sodann aber zu dem so festgestellten sichtbaren Wert noch eine ihrer Voraussetzung und Höhe nach umgrenzte Summe für den Wert hinzufügt, der nicht nach außen in die Erscheinung tritt, wie Ruf der Firma, Besitz eines festen Kundenkreises und ähnliches.

Das sichbare Vermögen setzt sich aus folgenden Gegenständen zusammen:

1. Geld, Wertpapieren, Geldforderungen und anderen Rechten, die unabhängig von dem Fortbestande des Unternehmens sofort flüssig zu machen sind; diese Verwertung bleibt den Gesellschaften ohne weiteres überlassen;
2. Gegenständen, die mit dem Betriebe zusammenhängen, also Grundstücken, Anlagen, Vorräten und ähnlichem; hierfür wird der Sachwert vergütet (§ 10);
3. Ansprüchen auf Leistungen und Handlungen gemäß abgeschlossenen Dienstverträgen; hierfür wird die Entschädigung zweckmäßiger- und billigerweise an die Angestellten unmittelbar gewährt (§ 11).

Hinzutreten die angeführten nicht ohne weiteres wägbaren Vermögenswerte. Diese werden derart vergütet, daß zu der sonstigen Entschädigungssumme noch ein Zuschlag hinzugefügt werden darf, sofern die bestehenden Unternehmungen — gleichviel auf welche Art — nachweisen, daß ihr Gewinn höher war als der landesübliche Zins des ihnen für ihr sichtbares Vermögen gewährten Entschädigungskapitals, natürlich unter Berücksichtigung ihres unmittelbar verwerteten Vermögens (Geld, Wertpapiere usw.) (§ 12).

Für di,e besondere Sachkunde und Geschäftserfahrung erfordernde, Wertfestsetzung der Anlagen ist ein schiedsgerichtliches Verfahren vorgesehen, während für die Entschädigung der Angestellten der ordentliche Rechtsweg offen bleibt. Die Entschädigung für die nicht wägbaren Vermögenswerte ist, wie die Berücksichtigung von Billigkeitsansprüchen im Zoll- und Steuerwesen, der Entscheidung des Bundesrats übertragen.

Da einzelne Gesellschaften sowohl an den bisherigen Unternehmungen wie an der zu errichtenden Vertriebsgesellschaft beteiligt sein werden, könnte die Gefahr eines Widerstreits der Interessen zuungunsten der Vertriebsgesellschaft entstehen. Um jeder Möglichkeit derart vorzubeugen, soll sowohl jede gütliche Vereinbarung der Vertriebsgesellschaft mit den bestehenden Unternehmungen, wie auch die Wahl ihrer Vertreter für das Schiedsgericht der Zu-

stimmung des Reichskommissars unterliegen.

Es kann im beiderseitigen Interesse liegen, vorhandene Verarbeitungsanstalten fortbestehen zu lassen; deshalb ist im § 13 vorgesehen, daß die Vertriebsgesellschaft sie gegen Lohn weiter beschäftigen kann. Endlich soll dem Bundesrat auf Grund von Erfahrungen, die bei früheren Verstaatlichungen gemacht sind, die Möglichkeit offen stehen, auch solchen Personen, deren Geschäftsbetrieb zwar nicht unmittelbar durch das Gesetz aufgehoben, aber doch in Mitleidenschaft gezogen wird, eine Entschädigung zu gewähren (§ 14).

VIII. Dauer und Auflösung der Vertriebs - Gesellschaft.

Es erscheint nicht angebracht, die vorgesehenen Befugnisse für immer einer Vertriebsgesellschaft zu übertragen; vielmehr wird es genügen, aber auch erforderlich sein, ihr diese Ermächtigung für die Dauer von 30 Jahren einzuräumen (§ 2). Jedoch muß jetzt bereits Vorsorge für die Abwickelung der Geschäfte nach dem Zeitablaufe der Befugnis getroffen werden (§ 15). Zur Zeit ist nicht vorauszusehen, welche Organisation des Leuchtölgeschäfts die Vertriebsgesellschaft ablösen, ob alsdann wieder freier Handel und Verkehr eintreten, ob die Befugnis erneuert werden oder ob etwa das Reich eine eigene Vertriebsanstalt errichten wird; die Bestimmung hierüber wird der Bundesrat zu treffen haben. Für den letzteren Fall müssen wiederum die Aktionäre der Vertriebsgesellschaft für die damit verbundene Beendigung ihrer Rechte entschädigt werden. —

Von einer Wiedergabe auch nur der wichtigsten Pressekritiken muß in diesem Hefte abgesehen werden. Es ist dies auch um so eher angängig, als die bei Schluß der Redaktion vorliegenden Äußerungen noch nicht den wörtlichen Entwurf zu Grunde legen konnten, sondern sich lediglich auf die unzureichenden offiziösen und inoffiziösen Veröffentlichungen stützten. Immerhin aber möchten wir feststellen, daß ein Teil dieser Kritiken gerade in den wichtigsten materiellen Abschnitten offenbar auch der ausführlichen Begründung des Entwurfes leider noch stichhält. Es steht zu erwarten, daß nunmehr diese Kritik von neuem in eingehender Weise einsetzt, worüber wir dann in Heft 12 zusammenhängend berichten werden.

Die bisherige Kritik hat wesentlich drei Punkte in den Vordergrund gerückt:

1. Die Motive der Großbanken, namentlich der Deutschen Bank, deren Unterstützung des Monopols als vorwiegend zur Rettung ihrer finanziell stark bedrohten eignen umfangreichen Erdölinteressen hingestellt wird, während die Gegenbankgruppe umgekehrt für ihr ablehnende Haltung die heutige günstige Stellung ihrer Petroleuminteressen ausschlaggebend sein ließe.

2. Die Schwierigkeit einer dauernden hinreichenden Erdölbeschaffung unabhängig von der Standard Oil Co. und damit im Zusammenhange

3. die Gefahr wesentlicher Preissteigerung des Leuchtölpreises, also ein Erkaufen einer bis zu einem hohen Grade gar nicht einmal wahrscheinlichen Unabhängigkeit vom Trust durch erhebliche Verteuerung eines so wichtigsten Massen-Artikels.

Nur zu den Punkten 2 und 3 möchten wir einen Aufsatz eines Beleuchtungsfachmannes schon an dieser Stelle wiedergeben, der einen günstigeren Ausblick durch den Hinweis auf dauernd gestiegenen Wettbewerb der übrigen Lichtquellen bietet:

E. Wikander, Stadtrat in Berlin-Schöneberg und Direktor der Geschäftsstelle für Elektrizitätsverwertung, e. V. schreibt der K. Z. vom 13. November:

Bei der lebhaften Diskussion über die Vor- und Nachteile des geplanten Reichs - Petroleummonopols stößt man immer wieder auf die Annahme, daß Deutschland seinen Petroleumbedarf nicht ohne Hilfe des Standard Oil Co. decken könne, daß also eine Vereinbarung mit diesem Trust unbedingt notwendig wäre. Eine kurze Betrachtung über die Entwicklung der künstlichen Beleuchtungsmittel in den letzten Jahren wird zeigen, wie überflüssig solche Befürchtungen sind. Der Import für gereinigtes Erdöl, also wohl hauptsächlich Leuchtpetroleum, stellte sich in den letzten Jahren wie folgt:

1907 994 413,9 t im Werte von 77 925 000 M.
1908 1 016 330,8 t im Werte von 72 173 000 M.
1909 952 025,8 t im Werte von 62 950 000 M.
1910 989 335,8 t im Werte von 55 020 000 M.
1911 952 499,0 t im Werte von 47 141 000 M.

Die Tabelle zeigt einen unverkennbaren Rückgang des Petroleumverbrauchs; sie ist aber insofern von Interesse, als sie dazu benutzt werden könnte, die ungefähre Zahl der Petroleumlampen zu berechnen, und zwar in folgender Weise: es kann angenommen werden, daß die Leuchtkraft einer Petroleumlampe durchschnittlich etwa 25 Kerzen beträgt (wenigstens für die Lampen, deren Austausch gegen andere in Frage kommt). Die Brennzeit einer solchen Lampe dürfte, nach der Statistik für die andern Lampen zu urteilen, 450 Stunden im Jahre betragen. Da nun ferner eine 25 kerzige Lampe rund 1 Liter Petroleum in 10 Stunden benötigt, so ergibt sich hieraus, daß der jährliche Verbrauch einer Petroleumlampe durchschnittlich 450 : 10 = 45 Liter Petroleum beträgt. Da ferner etwa 1 000 000 000 Liter insgesamt verbraucht werden, so ergibt sich hieraus die Zahl der Petroleumlampen zu 1 000 000 000 : 45 = rund 22 200 000 Stück Petroleumlampen.

Über die Zahl der elektrischen und Gaslampen ermöglichen die vor kurzem veröffentlichten Ergebnisse der Beleuchtungsmittelsteuer eine ziemlich genaue Schätzung. Hiernach waren am 31. März 1912 etwa 68 600 000 Stück elektrische Lampen und etwa 25 800 000 Gaslampen in Deutschland im Gebrauch. Nach der von Dettmar im Jahre 1909 für das damals geplante Leuchtmittelsteuergesetz aufgestellten Berechnung (die auch von der Gasindustrie anerkannt worden ist) betrug im Jahre 1908: die Zahl der elektrischen Lampen rund 40 000 000 Stück und die Zahl der Gasflammen rund 23 000 000 Stück.

Wir sehen also, daß sowohl das elektrische Licht als auch das Gaslicht Fortschritte gemacht haben, während die Petroleumlampe etwas zurückgegangen ist. Die Zunahme in der kurzen Zeit von 3 Jahren beträgt für die elektrischen Lampen rund 70%, für die Gasflammen rund 12%, während das Petroleum um rund 4% zurückgegangen ist. Der Zuwachs an elektrischen Lampen ist sogar größer als die Gesamtzahl der Petroleumlampen überhaupt. Da es nicht etwa Petroleum, sondern Licht ist, das die Einwohner Deutschlands brauchen, so liegt es auf der Hand, daß man, wenn Schwierigkeiten bei der Beschaffung des Petroleums entstehen, dieses durch eine forcierte Einführung von elektrischem Licht oder Gaslicht überflüssig machen könnte.

Da gegenwärtig schätzungsweise etwa 1800 Ortschaften mit Gas und weit über 2000 mit Elektrizität versorgt sind und der Strom von den elektrischen Überlandzentralen über sehr große Gebiete des „platten Landes" verteilt wird, so dürfte man annehmen können, daß es schon jetzt möglich ist, mindestens 90% des Petroleums durch die andern Beleuchtungsmittel zu ersetzen; das ist mehr als man braucht, um von der Standard Oil Co., welche rund etwa 75% des deutschen Bedarfs deckt, unabhängig zu werden.

Also nicht wir sind es, welche den Petroleumtrust brauchen werden, sondern der Petroleumtrust braucht uns. Bezüglich der Kosten sei hier noch erwähnt, daß man bei den heute üblichen Preisen für dasselbe Geld 50 bis 100% mehr Licht bei elektrischer Beleuchtung erhält, als bei Petroleum. Der Ersatz von Petroleumlampen durch eine von der Zufuhr aus dem Auslande unabhängigen Beleuchtung wäre selbstverständlich aus militärischen Gründen sehr zu begrüßen. Aber auch nationalökonomische und hygienische Erwägungen müssen den Ersatz des Petroleumlichtes durch ein im Inland erzeugtes Beleuchtungsmittel als überaus wünschenswert erscheinen lassen. Es würden dem Deutschen Reiche jährlich Dutzende von Millionen erhalten bleiben, welche jetzt größtenteils in die Taschen der Herren Rockefeller fließen. Ferner ist zu bedenken, daß eine Petroleumlampe stündlich etwa vier- bis fünfmal soviel Luft wie ein Mensch verbraucht und etwa sechs- bis siebenmal soviel Kohlensäure abgibt; die Petroleumlampe produziert außerdem noch Wasserdampf, welcher die Hautausdünstung erschwert und die Wohnungen feucht macht. Es ist daher namentlich für die Kleinwohnungen, in denen Familien oft die Hälfte ihrer Zeit verbringen, die Einführung des

elektrischen Lichtes sicherlich wichtiger als die Anlage von Parks usw., für die jetzt große Summen ausgegeben werden, und wo man sich doch nur kurze Zeit aufhalten kann. Auch würde die allgemeine Einführung des elektrischen Lichtes die Zahl der Brände und Unfälle, die jetzt täglich die Zeitungsspalten füllen, auf ein Mindestmaß zurückführen.

Neue Literatur.

Goldstein, Dr. Georg, **Der deutsche Eisenzoll — ein Erziehungszoll.** Berlin, Simion Nachf. 1912.

In der Einleitung wird Klage darüber geführt, daß die Getreidezölle eine fast unübersehbare Literatur hervorgerufen haben, die Industriezölle dagegen, abgesehen von den Untersuchungen ihres Einflusses auf die Entwicklung der Kartelle, in der Literatur zu sehr vernachläßigt werden. Zur Hebung dieses Mangels hat Verfasser in einem geeigneten Zeitpunkte seine Broschüre veröffentlicht, nämlich in der Zeit der ersten Vorbereitungen zur Schaffung des neuen Zolltarifs und zum Abschluß der neuen Handelsverträge mit den meisten Vertrags-Staaten. Mit seiner Abhandlung hat sich der Verfasser daher zweifellos ein Verdienst erworben; doch gelöst hat er das schwierige Problem der Eisenzölle damit nicht.

Richtiger müßte zunächst der Titel lauten: „Der deutsche Roheisenzoll — ein Erziehungszoll“, denn die Broschüre beschäftigt sich nur mit dem Roheisenzoll und behauptet, daß dieser auch für das Schicksal der übrigen Industriezölle entscheidend sei. Gerade die Halb- und Fertigfabrikate aus Eisen sind in unserm Zolltarif in so mannigfaltigen Positionen geregelt, daß ihre Behandlung mindestens ebenso wichtig ist. Ihre Erörterung ist aber bei weitem schwieriger; ja, in ihrer vollen volkswirtschaftlichen Bedeutung und Wirksamkeit können sie kaum geklärt werden.

Die deutschen Gesetzgeber führten im Jahre 1879 den Roheisenzoll als Erziehungszoll im List'schen Sinne ein, zum Teil auch als Sicherungszoll, den jeder Erziehungszoll in seiner ersten Periode zugleich mit darstellt. Diese Aufgabe hat der Roheisenzoll heute erfüllt und muß demnach beseitigt bezw. allmählich abgebaut werden. Dies ist kurz der Inhalt der Broschüre.

Nebenbei bemerkt wurde der Gedanke des Erziehungszolles bereits vor List von dem Amerikaner Hamilton, dem Handelsminister Napoleon I., Graf Chaplat, dem Engländer William Jakob, von Jean Baptiste Say und später von John Stuart Mill vertreten.

Am interessantesten sind die Ausführungen des dritten Kapitels, in denen unter der Gliederung von Gießerei-Puddel-Bessemer und Thomasroheisen die bisherige Wirkung des Zolles analysiert wird. Manche beachtenswerten Beweisführungen finden sich dort, doch wird V. wohl selbst zugeben müssen, daß an manchen Stellen die Argumentation Lücken und Sprünge aufweist. Die Wahrscheinlichkeit, daß der Roheisenzoll seine Pflicht der Erziehung getan hat, ist sehr groß, aber der exakte Beweis ist in der Broschüre nicht erbracht. V. beruft sich fortwährend auf List und seine Lehre. Deshalb seien hier noch einige List'sche Ideen hervorgehoben, die in der Abhandlung nicht berücksichtigt sind oder in den Hintergrund treten. Zunächst versprach sich List eine günstige Wirkung seines Erziehungs-

zolles für Fertigfabrikate, die aber in vorliegender Arbeit außer acht gelassen werden. Eine Hauptvoraussetzung für die beabsichtigte Wirkung seines Erziehungszolles ist die freie Konkurrenz der einheimischen Produzenten, die den um den Zoll erhöhten Inlandspreis allmählich bis auf das Niveau des Weltmarktpreises sinken läßt. Dann ist der Zollschutz entbehrlich. Wo finden wir aber heute in der Eisenindustrie die freie Konkurrenz? Die Kartelle und Trusts, an die List natürlich nicht dachte, haben die Preisentwicklung in vollkommen neue, künstliche Bahnen gelenkt. Und würde List heute leben und lehren, so würde er wahrscheinlich seine Theorien stark modifizieren müssen, denn es war doch sein Grundsatz, seine Lehre auf den tatsächlich bestehenden Verhältnissen aufzubauen.

Der Schluß der Broschüre rechtfertigt in einsichtiger Weise aus sozialpolitischen Rücksichten die Beibehaltung des Zolles, um eine Anzahl Mittelstandexistenzen nicht zu schädigen oder gar zu vernichten und weist auf die von List nicht genügend hervorgehobenen Schwierigkeiten der Beseitigung des Zolles hin.

Im allgemeinen kann man diese Broschüre als einen beachtenswerten Versuch bezeichnen, das komplizierte System der Industriezölle wenigstens in einem Teile zu deuten.

Tremöhlen, Dr. Ernst. **Wohnungsfürsorge für Industriearbeiter.** In der Provinz Westfalen, unter besonderer Berücksichtigung des Kleinwohnungsbaues. Jena, Gustav Fischer 1911, 1. Heft 11. Band der „Abhandlungen des staatswissenschaftlichen Seminars zu Jena.“ Herausg. von Prof. Dr. Pierstorff.

Zu den sozialen Fragen, die augenblicklich im Vordergrund der öffentlichen Erörterung stehen, gehört in erster Linie die Wohnungsfrage. Der größte Teil der deutschen Bevölkerung wird von ihr betroffen, vor allem aber die 25—30 Mill. minderbemittelten Volksgenossen, die in den Städten zusammengedrängt leben. Freilich beschäftigen sich schon seit Jahren Theorie und Praxis mit diesem Problem, betätigen sich schon seit Jahren Reich, Staat, Gemeinde und gemeinnützige Einrichtungen auf diesem Gebiete; doch die unmittelbare Gegenwart scheint den heute noch grassierenden Uebeln auf den Grund gehen zu wollen, um sie ganz energisch auszurotten, wenn nicht alle Anzeichen trügen sollten.

Von den Wohnungsverhältnissen in der Provinz Westfalen ausgehend, wird zunächst die Tätigkeit der Landesversicherungsanstalt Westfalen auf dem Gebiete der Wohnungsfürsorge einer eingehenden Würdigung und Prüfung unterzogen. In den nächsten Kapiteln werden die Bestrebungen der westf. Gemeinden zur Linderung der Wohnungsnot und die Tätigkeit der westf. Baugenossenschaften untersucht. Ein besonderer Teil ist außerdem dem westf. Verein zur Förderung des Kleinwohnungswesens gewidmet. Im Schluß findet sich eine zusammenfassende Betrachtung und einige Reformvorschläge.

Im ganzen handelt es sich hier um ein Werk, das mit scharfem, praktischen Blick die heutige Wohnungsnot aufdeckt und Vorschläge zur Reform entwirft, die sich nicht den phantastischen Plänen der unbedingten Anhänger des Kleinhauses nach englischem, amerikanischem, belgischem oder holländischem Muster, anschmiegen, sondern eine organische Fortentwicklung unserer Wohnungsverhältnisse durch Schaffung billiger, hygienisch und sittlich einwandfreier Kleinwohnungen und nicht Kleinhäuser verlangen. Ein weiteres Ziel läßt sich vorläufig für den Industriearbeiter im allgemeinen nicht erreichen.

Haffner A. jur. et rer. pol. **„Das ständige kaufmännische Schiedsgericht“** Berlin, Stuttgart, Leipzig, W. Kohlhammer 1911.

Unter Würdigung der bestehenden Rechtsgrundlagen, ihrer praktischen Anwendung und der notwendigen Reformen behandelt die Broschüre die ständigen kaufmännischen Schiedsgerichte, die nach ihrer Organisation und der Art ihrer Rechtsprechung gewissermaßen ein Zwischenglied zwischen dem

Gelegenheitsschiedsgericht und dem Staatsgericht bilden, in folgenden vier Hauptabschnitten: Wesen und Zweck des ständigen kaufmännischen Schiedsgerichts, das Schiedsgericht und das Recht, die Zuständigkeit des Schiedsgerichts, die Rechtskraft und die Vollstreckbarkeit des Schiedsspruchs.

Zweifellos haben die privaten Schiedsgerichte bereits heute ihre Daseinsberechtigung neben der modernen staatlichen Gerichtbarkeit bewiesen; doch geht es etwas zu weit, wenn V. die Verbreitung der Schiedsgerichte als eine Art Gradmesser dafür ansieht, wie der Staatsrichter seiner Aufgabe gerecht wird. Die Schiedsgerichte sind keine Gegner, sondern die ergänzenden Elemente der staatlichen Jurisdiktion. Und dem zum Teil wohl berechtigten, heute allzu beliebten Vorwurf der „Weltfremdheit" unserer staatlichen Richter kann wohl mit gleicher Berechtigung die „Rechtsfremdheit" des Publikums und häufig auch recht große Einseitigkeit der Schiedsgerichte entgegengehalten werden.

Wie aber selbst die Juristenwelt heute zugibt, haben sich die ständigen Schiedsgerichte, namentlich die amtlichen Schiedsgerichte der öffentlichen Körperschaften (Börse, Innung, Handelskammer) vollauf bewährt. Ihr Vorzug ist die Sach- und Personenkenntnis der Schiedsrichter, welche das Verfahren abkürzt, indem die Parteien es vermeiden, vor ihren Fachgenossen Verschleppungseinreden und unbillige Einwendungen zu erheben. Auch die Kosten eines schiedsgerichtlichen Verfahrens sind in den meisten Fällen wesentlich geringer als die eines Prozesses vor dem Staatsgericht. Der vornehmste Zweck beruht natürlich darin, die Parteien zu einem beiden Teilen gerecht werdenden Vergleich zu führen oder eine Entscheidung zu geben, die den Verhältnissen, Bedürfnissen und der Rechtsauffassung des Handels und der Industrie gerecht werden. Mangelhaft sind dagegen die Gelegenheitsschiedsgerichte. Sie leiden vor allem an Verstössen gegen zwingende Gesetzvorschriften aus Rechtsunkenntnis, häufiger Verschleppung des Verfahrens, verhältnismäßig hohen Kosten und vor allem an Mängeln in der Vollstreckbarkeit. Trotz der Notwendigkeit, Zweckmäßigkeit und Verbreitung des ständigen kaufmännischen Schiedsgerichts hat dieses Institut in der Literatur bisher nicht die gebührende Beachtung gefunden und vor allem hat die Gesetzgebung es zu sehr vernachläßigt. Das 10. Buch der Z.-P.-O: ist auf die Gelegenheitsgerichte zugeschnitten und nimmt keine Rücksicht auf besondere Bedürfnisse der ständigen Schiedsgerichte. Verfasser verlangt in dem Schlußwort folgende vier Reformen, hält dagegen eine eingehende gesetzliche Reglementierung nur für schädlich:

1. Beseitigung der staatlichen Nachprüfung zur Vollstreckung der Schiedssprüche, auch der formalen. 2. Gewährung des Rechts, Zeugen und Sachverständige eidlich zu vernehmen. 3. Bezeichnung des für die Niederlegung der Schiedssprüche zuständigen Gerichts in der Schiedsgerichtsordnung. 4. Vollstreckbarkeit der abgeschlossenen Vergleiche durch das Schiedsgericht.

Diese vier Reformschläge sollten zunächst für die an eine Organisation des öffentlichen Rechts angeschlossenen und unter deren Aufsicht stehenden Schiedsgerichte verwirklicht werden.

Die vorliegende Broschüre trägt wesentlich zur Bereicherung der Schiedsgerichtsliteratur bei.

Stier-Somlo. Gewerbeordnung und Nebengesetze. Sammlung deutscher Gesetze, J. Bensheimer, Mannheim 1912.

Der Zeitpunkt einer neuen Ausgabe der Reichsgewerbeordnung scheint schon insofern geeignet, als die Ansicht besteht, die Gewerbeordnung von nun an nicht mehr durch Novellen auszubauen, sondern notwendige Ergänzungen in selbständigen Gesetzen niederzulegen, wie dies z. B. bereits mit dem Hausarbeitsgesetz, Stellenvermittlungsgesetz usw. erfolgte. V. vertritt den zu begrüßenden Standpunkt, alle Arbeiterschutzbestimmungen aus der Gewerbeordnung herauszuheben, wodurch sowohl die rein gewerberechtlichen Bestimmungen, als auch die sozialen eine zwckmäßige Ausgestaltung erfahren könnten. Der vorliegende Kommentar von mittlerem Umfange bezweckt, der Theorie und Praxis einen maß-

gebenden Rat über den gegenwärtigen Stand der Gesetzgebung, Rechtssprechung und Literatur zu bieten, eine Aufgabe, die vom V., der auf dem Gebiete der Sozialversicherung und des Arbeiterschutzes weit bekannt ist, auch erfüllt wurde.

Merzbacher S., **Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften,** München 1912.

V., der bereits das Gesetz über die Gesellschaft m. b. H. bearbeitet hat, gibt nun diese 3. umgearbeitete Auflage über das Gesetz betreffend Erwerbs- und Wirtschaftsgenosseschaft in dem bekannten Verlage von C. H. Beck, München heraus. Die Zitierweise entspricht den Vorschlägen des deutschen Juristentages. In den Erläuterungen wird auch das B. G. B., das H. G. B., F. G. usw. verwertet mit dem Bestreben, eine möglichst leicht faßliche Darstellung zu bieten, die auch für die Organe der Genossenschaften bestimmt sein soll. Soweit die Vorschriften des vorliegenden Ge etzes mit den Bestimmungen des Aktienrechts in einem Zusammenhange stehen, wird auf die Berücksichtigung letzterer ein Wert gelegt. Auch die Rechtssprechung wird in dieser neuen Auflage eingehender als in den früheren beachtet.

Das allgemeine Berggesetz vom 23. Mai 1854 samt der Vollzugsvorschrift. Wien 1911. Manzsche k. u. k. Hof-Verlags- und Univ.-Buchhandlung.

In der Neuauflage des österreichischen Berggesetzes werden alle bisher erschienenen einschlägigen Gesetze, Verordnungen, sowie die Erkenntnisse des Verwaltungsgerichtshofes bis Ende Dezember 1909 berücksichtigt und auch anderweitige Ergänzungen vorgenommen. Als einer der Hauptunterschiede zwischen dem österreichischen und preußischen Berggesetze, das bekanntlich für alle übrigen deutschen Berggesetze vorbildlich ist, sei noch hervorgehoben, daß das österreichische Berggesetz zu gleicher Zeit den größten Teil aller sozialen Verhältnisse der Bergarbeiter und Beamten regelt, während das preußische Berggesetz nur einige minder wichtige Bestimmungen sozialer Natur enthält und den Hauptteil der Gewerbeordnung überläßt.

Sinwel, Rudolf. **Statistische Uebersichten zur Wirtschafts- und Verkehrskunde.** Wien 1912, Alfred Hölder.

Diese statistische Uebersicht stützt sich auf ein reichhaltiges Quellenmaterial und zeichnet sich vor allem durch die klare Disponierung und exakte Zusammenstellung aus, die es auch dem statistischen Laien ermöglichst sich in diesen interessanten Zahlen leicht zurechtzufinden. Das Tabellenwerk bietet eine Zusammenstellung über Größe, Bevölkerung, Geldwesen, Ein- und Ausfuhr und Hauptverkehrsländern einer großen Anzahl von Staaten und Ländern.

Teischow-Setzel. Der gesamte Geschäftsverkehr mit der Reichsbank. Verlag G. A. Gloeckner, Leipzig 1912.

Durch die Banknovelle vom 1. Juli 1909 wurde eine neue Auflage dieses Handbuches notwendig, die außer der Berücksichtigung der neuen Vorschriften in verschiedenen anderen Kapiteln eine gänzliche Umgestaltung erfuhr. Zudem wurden noch dem Wunsche zahlreicher Interessenten entsprechend verschiedene Kapitel neu aufgenommen, sodaß man hoffen kann, daß auch diese neue Auflage sich zum mindesten des gleichen Absatzes erfreuen wird, wie die bisher erschienenen 10 Auflagen.

Hans Lustig, Wie mache ich Inventur und Bilanzabschluß, Baumgartens Verlag, Saarbrücken.

Binnen kurzer Zeit konnte V. die 3. Auflage dieses beliebten Büchleins erscheinen lassen, das in kurzer und doch klarer Weise besonders für die Bedürfnisse des Handels- und Gewerbetreibenden geschrieben ist. Als kaufmännischer Sachverständiger und Bücherrevisor ist V. natürlich ein gründlicher Kenner des bearbeiteten Materials und erfüllt die Hoffnungen, die der Titel verspricht.

Beck Carl, (**Ergänzungsheft**) **Das Buchhaltungswesen der G. m. b. H.** Hahnsche Buchhandlung, Hannover 1912.

Da das erste Werk, das V. über den gleichen Gegenstand herausgab, ein lebhaftes Interesse erweckt hat, fühlte sich V. veranlaßt, in einem Ergänzungsheft die frühere Schrift zu vervollständigen. Neue Fragen, die inzwischen in den Vordergrund des Interesses getreten sind, werden hier erörtert und frühere Kapitel entsprechend den bisherigen Feststellungen fortschreitend ergänzt. Eröffnungs-, Vermögensbilanzen, Gewinn- und Verlustkonto, Sanierung, Liquidation, Fusion, Umwandlung und Besteuerung der G. m. b. H. bilden den Inhalt des Werkes.

Busse Max, **Inventur, Bücherabschluß und Bilanz.** Verlag von Wilhelm Violet, Stuttgart 1912.

Dieses Werk ist besonders als Nachschlagebuch und Ratgeber für Zweifelfälle im kaufmännischen Kontor zu empfehlen. In etwas größeren Umfange werden alle in der Praxis bei den Abschlußarbeiten heute auftretenden Schwierigkeiten behandelt. Nach einer Erörterung der Grundbegriffe werden in 3 Kapiteln Inventur, Bücherabschluß und Bilanz vorwiegend aus rein praktischen Gesichtspunkten dargestellt.

Dr. Max Metzner.

Bibliographie.

Monatsbericht über die Kartelliteratur

vom 1. bis 31. Oktober 1912:

A. Bücher.

Deutschsprachliche.

Landauer, Edg., **Handel und Produktion in der Baumwollindustrie unter besonderer Berücksichtigung der lohnindustriellen Organisationsform.** (XI, 183 S.) 8⁰, Tübingen, J. C. B. Mohr, 1912. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 7. Ergänzungsheft, Preis Mk. 5,60.

Münchener Industriebank E. G. m. b. H., 1862—1912. Eine kurz gefaßte Chronik dieser Genossenschaft aus Anlaß ihres 50-jährigen Bestehens.

Ratzka-Ernst, Clara, **Welthandelsartikel und ihre Preise.** Eine Studie zur Preisbewegung und Preisbildung. München, Dunker & Humblot, 12, 8⁰. Preis Mk. 7,—.

Die deutschen Roheisensyndikate und ihre Entwicklung zu einem allgemeinen deutschen Roheisenverbande. 8⁰. S. 115. (Schmoller's Jahrb. für Gesetzgebung, 35. Jahrgang, 3. und 4. Heft.) Leipzig, Dunker & Humblot, 1912.

Rolf, Anton, **Organisation des Berliner Eiergroßhandels.** Berlin. Gedruckt bei Julius Sittenfeld, 1912. Diss.

Schmidt, Peter, Heinrich, **Die schweizerischen Industrien im internationalen Konkurrenzkampf.** Art. Institut Orell Füßli, Zürich 1912. Preis Mk. 5,—.

Schulte, Fritz, **Die Bodenkreditinstitute der österreichisch - ungarischen Monarchie 1841—1910.** München, Duncker & Humblot, 1912, 8⁰. Preis Mk. 12,—.

Verhandlungen der vom k. k. Handelsministerium veranstalteten Kartellenquête. 8⁰, Wien, Hof- und Staatsdruckerei.
III. **Mineralölindustrie**, 26. und 27. März

1912. (III, 388 S.) Preis Mk. 4,—.

IV. **Brauindustrie.** 22. 4. 1912 (III, 162 S.) Preis Mk. 2,50.

Fremdsprachliche.

Barker, J. Ellis, **Modern Germany.** Fourth edition. London, Smith, Elder and Co. Preis 10 s 6 d.

B. Aufsätze und Berichte.

Deutschsprachliche.

a) Montanindustrie.

Öffentlich-rechtliche Belastungen der Montanindustrie. * National-Zeitung vom 29. September, Leipziger Neueste Nachrichten vom 10. September.

Politischer Einfluß des Grubenkapitals (53. ordentl. Generalversammlung des bergbaulichen Vereins für das Ruhrgebiet). * Leipziger Volkszeitung vom 28. Septemb.

Handelsminister und Kohlensyndikat. Ein Brief aus der Rheinprovinz. * Die Zukunft Nr. 6.

Jahresbericht des Bochumer Vereins für Bergbau und Gußstahlfabrikation. * Köln. Volkszeitung vom 9. September.

Preispolitik des Kohlensyndikats. * Köln. Volkszeitung vom 15. September.

Geschichte der Kohlenkartelle. * Tag vom 29. September.

Die Richtpreise des Kohlensyndikats. * Die Konjunktur Nr. 4.

Ringbildung auf dem Kohlenmarkt und die elsässische - lothringische Industrie. * Straßburger Post vom 4. Oktober.

Schürmann, 50 Jahre Kaliindustrie. * Rheinisch - Westfälische Zeitung vom 20. September.

Soxhlet, v., Kalipropaganda vor Gericht. * Voss. Zeitung vom 22. September.

Zimmermann, Für Kaliwerke, die absolut gleiche vorläufige Beteiligungsziffer? * Kali, Heft 21.

Reichs-Petroleum-Monopol. * Tägl. Rundschau vom 15. Oktober, Nationalzeitung vom 15. Oktober.

Ein Großhandelsmonopol für Petroleum in Deutschland. * Vossische Zeitung vom 15. Oktober.

Petroleum - Monopol - Projekt, Gründe und Gegengründe. * Berliner Tageblatt vom 15. Oktober.

Dambitsch, Alfred, **Zum Petroleummonopol.** * Plutus Heft 44 und Berliner Illustrierte Zeitung Nr. 45.

Petroleummonopol und Schiffahrt. * Deutsche Schiffahrt Nr. 21.

Ein Petroleummonopol in Deutschland. * Der österreichische Volkswirt Nr. 3.

Reichs - Petroleummonopol. * Deutsche Handels-Rundschau Nr. 42.

Das geplante Petroleummonopol. * Handel und Industrie Nr. 1090.

Die Einführung des Reichspetroleummonopols. * Internationaler Volkswirt Nr. 3.

Goetz, Adolf, **Das Reichspetroleummonopol.** * Deutsche Levantezeitung Nr. 18.

Staatliche Regelung des Petroleum-Großhandels. * Norddeutsche Allg. Ztg. vom 15. Oktober, Frankfurter Zeitung vom 15. Oktober, Hamburger Nachrichten vom 15. Oktober.

Petroleummonopol. * Deutsche Handels-Rundschau Nr. 45.

Gothein, Georg, **Das Petroleum - Monopol.** * Die Hilfe Nr. 45.

Petroleum - Handels - Gesellschaften unter Reichsaufsicht. * Straßburger Post vom 15. Oktober.

Aussichten des Petroleum - Kampfes. * Tag vom 10. Oktober.

Petroleum-Vertriebsmonopol. * Köln. Volkszeitung vom 15. Oktober.

Das Reichshandelsmonopol für Petroleum kommt. * Der Drogenhändler Nr. 84.

Spektator, Das Reichspetroleummonopol. * Die neue Zeit Nr. 4.

Reichs - Petroleummonopol in Sicht. * Konsumgenossenschaftliche Rundschau Nr. 42.

b) Eisen- und Stahlindustrie.

Aussichten der Eisen-Industrie. * Tägliche Rundschau vom 6. Oktober und Leipziger Neueste Nachrichten vom 6. Oktober.

Eisen- und Stahlindustrie der Vereinigten Staaten von Amerika nach dem letzten Zensus. * Hamburger Correspondent vom 24. September.

Fiasko der Bundesratsverordnung für die Großeisenindustrie. * Kölnische Volkszeitung vom 22. September.

Großmann, Eisenerzproblem und deutsche Volkswirtschaft. * Tag vom 21. bis 27. 9.

Peter Klöckner über die Eisen-Industrie. * Vossische Zeitung vom 6. Oktober.

Kursfall der amerikanischen Steelaktien. * Neue Freie Presse vom 22. September.

Sanierung der italienischen Eisenindustrie. * Pester Lloyd vom 14. September.

Neue Vereinigungen im Eisengroßgewerbe. * Tägl. Rundschau vom 16. September.

c) Verschiedenes.

Brachvogel, W., Der Ruf des Provinzialbankiers nach Organisation. * Sparkasse 1911/12 Nr. 15, VI, S. 255/61.

Die Monopolgefahr in der Elektrizitäts-Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse im Saarrevier. * Saarbrücker Zeitg. Nr. 112 ff. 8⁰, S. 98, Saarbrücken, Hofer, 1912.

Schmidt, R., Aus dem Abgrund der sozialen Gegensätze. * Sozialistische Monatshefte 1912, Nr. 12, S. 739/46. (Terrorismus der Unternehmerorganisationen).

Singer, A., Elektrotrust. * Fr. Wort, 1912/13 Nr. 6. S. 218/26.

Schappacher, A., Gefahren und Bekämpfung von Elektrizitätsmonopolen. * Volkswohl, Wien, 1912, Nr. 5, S. 129/42.

Lenz, Rudolf, Der Kupfermarkt unter dem Einflusse der Syndikate und Trusts. * Berlin, Verlag für Fachliteratur, 1910, Besprechung. * Das Handelsmuseum, Nr. 41, Band 27.

Konventionen, die bestehen und Konventionen, die bestehen sollen. * Der Manufakturist Nr. 46.

Zucker - Rekordproduktion 1912/13. * Tag vom 2. Oktober.

Tagung der chemischen Industriellen. * Dresdener Anzeiger vom 19. September.

Wann können Verbände wegen unlauteren Wettbewerbs klagen? * Confectionair Nr. 40.

Die Notwendigkeit der Blumen-Konvention. * Die Textil-Woche Nr. 40.

Verein zur Wahrung der Rheinschiffahrts-Interessen. (Maßnahmen zur besseren Durchführung der Binnenschiffahrtsstatistik.) * Der Rhein, Nr. 42.

März, J., Die Organisation der deutschen Industrie. * Deutsche Wirtschaftszeitung Nr. 20.

Picard, L., Ist ein Zusammenschluß der deutschen Provinzbanken und -Bankiers nach dem Vorbilde der französischen „Société Centrale der Banques de Province“ empfehlenswert? * Bank-Archiv, Nr. 3.

Das Kontingent der Mark'schen Lederfabrik in Rosenau mit 1 Million Kronen vom Lederkartell angekauft. * Häute und Leder Nr. 257.

Die Vorteile des Zusammenschlusses der Blumen- und Federindustriellen. * Confectionair Nr. 40.

Die Tuchkonvention als Segen für die Kundschaft. * Der Manufakturist Nr. 48.

Wirminghaus, Die neueren organisatorischen Veränderungen innerhalb der Rheinschiffahrt. * Zeitschrift für Binnenschiffahrt, Heft 19.

Der Verband Deutscher Müller und die Süd- und Mitteldeutsche Müllerzeitung. * Der Müller Nr. 24.

Das Feuerversicherungskartell und seine Außenseiter. * Zeitschrift f. Versicherungswesen Nr. 142.

Die Tuchkonvention. * Die Textilwoche Nr. 40.

Werner, G., Die Kapitalskonzentration im Ruhrbergbau. * Die neue Zeit Nr. 4.

Verband der bayer. Kundschafts- und Kleinmühlenbesitzer. * Münchener Neueste Nachrichten vom 26. September.

Hertl, Gustav, Monopole im türkischen Aussenhandel. * Das Handelsmuseum Nr. 43.

Wirth, Albrecht, Syndikate und Trusts. * Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, Heft 8.

Die Organisation der deutschen Industrie. * Deutsche Industrie Nr. 21.

Die Konzentration im Wirtschaftsleben. * Die Konjunktur Heft 5.

Schuchart, Organisation der amerikanischen Maschinen-Fabriken. * Frankfurter Zeitung vom 13. Oktober.

Streikversicherung und Industrie-Schutzverband. * Tonindustriezeitung Nr. 126.

Die deutsche Tuchkonvention. * Der deutsche Leinenindustrielle Nr. 44.

Kontingentierung der Ziegeleien bei Gründung von Verkaufsvereinigungen. * Tonindustriezeitung Nr. 129.

Organisation des Mittelstandes in Österreich. * Tag vom 28. September.

Der Zentralverband deutscher Konsumvereine als Verbündeter der Klassenkampfgewerkschaften. * Der Arbeitgeber Nr. 21.

Becker Max, **Der Milchring.** * Zeitschrift für Agrarpolitik Nr. 10.

Kühne, M., **Möglichkeit eines Zusammenschlusses deutscher Privatbankiers.** * Bank-Archiv Nr. 3.

Einigung im Schiffahrtsverband. * Münchener Neueste Nachrichten vom 25. Sept.

Staatlicher Schiffahrtstrust. * Hamburger Fremdenblatt vom 16. September.

B. Aufsätze.

Fremdsprachliche.

Lauterbach, Imports et monopole en matière de tabac. * Revue économique internationale, Anné 9, Nr. 3.

Wall, Alexander, **The Aldrich Plan: A possible monetary Gerrymander.** * Il. Polit. Econ. Vol. 20, Nr. 1, S. 41/48.

Aus der Kartellrechtspraxis.

Unsittliche Maßnahmen eines Unternehmerverbandes gegen seine Außenseiter. (Kampf der Berliner Konfektionsbranche gegen die sog. Schmu-Ware.)

Urteil des Reichsgerichts vom 7. Nov. 1912.

sk. Die reichsgerichtliche Judikatur über die Fälle des erlaubten oder unerlaubten Boykotts ist durch eine recht beachtenswerte Entscheidung des Reichsgerichts vermehrt worden. In dieser wird ausgeführt, daß ein Unternehmerverband nicht das Recht hat, die seinen Bestrebungen fernstehenden Unternehmer, die sog. Outsider, durch Androhung wirtschaftlicher Repressalien zum Beitritte zu zwingen. Damit spricht der höchste Gerichtshof deutlich aus, was er schon bei mehreren früheren Fällen des Boykotts nebenher erwähnt hat, daß es nämlich als gegen die guten Sitten verstoßend angesehen werden muß, den freien Willen des Einzelnen zu brechen und ihn durch Lieferungssperren, schwarze Listen etc. gefügig zu machen. Es muß jedem frei stehen, ob er sich neuen Ringbildungen anschließen will oder nicht; denn für jeden können besondere und gute Gründe bestehen, sich den Konventionen der übrigen Berufsgenossenschaften fernzuhalten. Die freie Entschließung des Einzelnen zu schützen, ist ja auch gerade der ausgesprochene Zweck der Gewerbeordnung und anderer neuzeitlicher Gesetze. Der Sachverhalt, der rechtlich zu beurteilen war, war der: Der Verband der Deutschen Damen- und Mädchen-Mäntelfabrikanten, ein eingetragener Verein in Berlin, umfaßt etwa 7% der Branchegenossen in Berlin. Der Zweck des Verbandes, der auch Fabrikanten verwandter Branchen in sich aufnimmt, geht dahin, die gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder zu schützen. Und diese Interessen

glaubte der Verband vor allem durch eine Reihe von Outsidern schwer gefährdet, weil diese den Verbandsmitgliedern durch den Verkauf sog. Schmu-Ware erhebliche Konkurrenz zu machen im stande seien. Als Schmu-Ware bezeichnet man nämlich in der Konfektionsbranche diejenige fertige Arbeit, die die Zwischenmeister aus den von den bestellenden Firmen erhaltenen, bei der Arbeit aber erübrigten Stoffen billiger herzustellen in der Lage sind. So kann es kommen, daß die gleiche Konfektionsware durch die Outsider viel billiger angeboten wird als von den Verbandsfirmen. Um dem zu steuern, hatte der Verband Beschlüsse dahin gefaßt, daß alle Verbandsmitglieder sich auf den Arbeitszetteln das Eigentum an den von den Zwischenmeistern ersparten Stoffresten vorbehalten sollten, kein Verbandsmitglied solle Ware annehmen dürfen, die von Zwischenmeistern in eigner Regie angefertigt sei und keine Schneider und Schneiderinnen beschäftigen dürfen, die sich dem nicht fügten. Firmen, die sich dem widersetzten, sollten von den Verbandsmitgliedern sowohl beim Kauf als beim Verkaufe boykottiert werden. Der Verband versandte an seine Mitglieder Rundschreiben mit einer Liste der Firmen, die ihm beizutreten sich weigerten und sich auch dem Kampfe des Verbandes gegen die Schmu-Ware widersetzten. Auf dieser Liste standen auch die Kaufleute B. & H. in Berlin, gleichfalls Inhaber von Damenkonfektionsgeschäften. Beide klagten gegen den Verband auf Unterlassung solcher Mitteilungen, die ihnen Entziehung der Lieferungen seitens des Verbandes, Arbeiterentziehung und Entziehung der Verbandskundschaft androhten, weil sie dem Verbande nicht beiträten. Das L a n d g e r i c h t B e r l i n hatte die Kläger abgewiesen. Um dem Verbande den Vorwand zu nehmen, als vertrieben die Kläger und die übrigen Outsider in der Hauptsache nur Schmu-Ware, hatten die dem Verbande fernstehenden Unternehmer ihrerseits gleichfalls eine Interessentengemeinschaft gegründet und sich untereinander verpflichtet, von den Zwischenmeistern nur dann zu kaufen, wenn diese versicherten, Eigentümer der verarbeiteten Stoffe gewesen zu sein. In der Berufungsinstanz hatten die Kläger erneut geltend gemacht, das Verhalten des Verbandes verstoße gegen die guten Sitten. Der Verband führe gegen sie, die Kläger, keinen wirtschaftlichen Interessenkampf, sondern suche nur ihren Beitritt zum Verbande zu erzwingen und zwar mit Mitteln, die zum wirtschaftlichen Ruin der Kläger führen müßten, da der Verband alle seine Mitglieder und auch die Zwischenmeister in straffer Gewalt habe. Die Kläger seien aber auf die billige Arbeit der Zwischenmeister direkt angewiesen und würden die ganze Grundlage ihres Geschäftsbetriebes ändern müssen, falls sie dem Verbande beiträten. Das K a m m e r g e r i c h t B e r l i n erkannte aber gleichfalls auf Abweisung der erhobenen Klage. In den Gründen wurde ausgeführt, es müsse erlaubt sein und könne nicht als verwerflich gelten, wenn ein Unternehmerverband Mitglieder und auch Außenstehende seinen Verbandzwecken unterwerfen wolle. Es könne sich deshalb nur fragen, ob sich der Verband in den angewandten Mitteln vergriffen habe. Sittenwidrig würden solche Maßnahmen sein, die auf den geschäftlichen Ruin der dem Verbande Widerstrebenden abzielten oder bei denen die wirtschaftliche Schädigung der Gegner nicht im Verhältnis stehe zu dem vom Verbande verfolgten Zwecke. Dann würde ein Akt der Gehässigkeit oder der Willkür des Verbandes vorliegen. Das aber sei nicht dargetan. Der Verband bezwecke nur, die ihm Fernstehenden zum Beitritte zu nötigen und habe sich jederzeit bereit erklärt, auch die Kläger aufzunehmen, von einer Gehässigkeit oder Willkür des Verbandes könne nicht die Rede sein. Hierzu komme, daß der Verband sehr wohl berechtigt sei, die verwerfliche Unsitte der sog. Schmu-Waren zu bekämpfen und daß ihm keine geeigneteren Maßnahmen möglich gewesen seien als die, die der Verband tatsächlich dagegen getroffen habe. Wenn auch die H a n d e l s k a m m e r B e r l i n erklärt gehabt habe, das Zurückbehalten der von den Zwischenmeistern erübrigten Stoffreste sei in der Konfektionsbranche bis dahin üblich gewesen, so beweise dies doch nichts dagegen, daß es sich damit um eine die Branche schwer schädigende Unsitte

handle. Das Reichsgericht hob aber das Berufungsurteil auf und verwies die Sache an die Vorinstanz zurück. Die Grundsätze, die das Berufungsgericht aufgestellt habe, seien nicht zu billigen. Es könne nicht anerkannt werden, daß ein Unternehmerverband das Recht habe, die seinen Bestrebungen Fernstehenden zum Beitritte dadurch zwingen zu dürfen, daß er Ihnen erhebliche wirtschaftliche Uebel zufüge. (Aktenzeichen: VI. 151/12.)

Kampfpreise in der Stabeisenbranche.

Urteil des Reichsgerichts vom 12. November 1912.

sk. Der Eisengroßhändler L. in Chemnitz hatte 1909 in Berlin eine Zweigniederlassung errichtet. Kurze Zeit darauf vereinigten sich viele Großhändler der Eisenbranche zu einem Syndikat, welches die Leitung des Verkaufes ihrer Fabrikate regeln sollte. Da dieserVereinigung Berliner Stabeisenhändler die Konkurrenz des L. als Außenseiter allmählich unbequem wurde, gründete sie zunächst in Chemnitz eine Zweigniederlassung, um L. ebenfalls Konkurrenz zu machen. Schließlich kam es aber zu Ausgleichsverhandlungen und im Juli 1910 zu einem Vertrage. Nach zwölfstündiger Verhandlung wurde ein Abkommen zu Papier gebracht, in welchem bestimmt war, daß L. sein Lager in Berlin auflösen und sich in der Provinz Brandenburg weder an einer Konkurrenz-Firma beteiligen noch eine neue errichten solle. L. sollte aber berechtigt sein, von der Königin Marie- oder Max-Hütte Aufträge aus Berlin von über 100 tons zu Syndikatspreisen auszuführen; Lieferungen von weniger als 100 tons würden ihm untersagt, seine Konkurrenz in kleineren Lieferungen also ausgeschaltet. Die Vereinigung sollte jährlich 5 000 tons Eisen von L. kaufen und beide Parteien verpflichteten sich, in den Verkaufspreisen einander nicht zu unterbieten. Als Konventionalstrafe wurde der volle Betrag der betreffenden wider die Vertragsabmachungen verstoßenden Lieferungen festgesetzt. Um Außenseiter aus Geschäftsverbindungen herauszudrängen, wurden den Mitgliedern der Vereinigung wiederholt gestattet, Preisunterbietungen zu machen. Wenn ein Mitglied der Vereinigung erführe, daß ein Außenseiter billiger war, so wurde auf besondere Anfrage der Geschäftsführung von dieser gestattet, die Konkurrenzangebote zu unterbieten. Dem Geschäftsführer war über alle Angelegenheiten strengste Verschwiegenheit auferlegt. L. rügte nun, daß das Syndikat ihn selbst unterbieten könne, wenn er sich an irgend einem Angebot beteiligte, er verlangte, daß er über etwaige Preisänderung unterrichtet würde, da sich das Syndikat laut Vereinbarung verpflichtet habe, alle Preisänderungen anzukünden. Da die Angelegenheit aber nicht in Güte zum Austrag gebracht werden konnte, erhob L. Klage gegen die Vereinigung Berliner Stabeisenhändler und beantragte, die Beklagte bei Strafe zu verurteilen, nur mit seiner Genehmigung billigere Konkurrenzofferten zu machen, und ihm den bisher entstandenen Schaden von 10 000 Mk. zu ersetzen; denn außer den schriftlich festgesetzten Bestimmungen seien vor Unterschriftsvollziehung ausdrückliche Vereinbarungen getroffen worden, die das Syndikat verpflichteten, ihm alle Preisänderungen mitzuteilen. Die Beklagte verlangte Abweisung der Klage und erhob Widerklage, daß L. verpflichtet sei, ebenso zu verfahren, wie die Mitglieder des Syndikats. Das Landgericht Berlin gab dem Klageantrag statt und wies die Widerklage ab. Gegen dieses Urteil legte das beklagte Syndikat Berufung ein, ehe die Unterschrift des Vertrages vollzogen worden sei, sei wohl festgesetzt, daß dem Kläger die Normalpreise mitgeteilt würden. Wenn ein Mitglied zu besonderem Konkurrenzpreise liefern wolle, so habe es die Genehmigung dieses Preises von der Geschäftsführung einzuholen, der Kläger könne es ebenso machen. Durch seine Unterschrift habe er sich einverstanden erklärt, nachdem ihm die Befugnis zugestanden war, auch von anderen Eisenhütten als den beiden obengenannten nach Berlin zu liefern. Wenn besondere Abmachungen nicht in der Vertragsurkunde ständen, so könnten sie auch nicht neben der Urkunde geltend gemacht werden. Das Kammergericht bestätigte jedoch die

Entscheidung der Vorinstanz und gab dem Kläger recht. Das beklagte Syndikat habe dem Kläger die Mitgliedern etwa gestatteten Konkurrenzpreise mitzuteilen, denn wenn L. als Außenseiter mitbiete, so müsse er den Mitgliedern gleichgestellt werden. Die Preise, bis zu welchen im höchsten Falle heruntergegangen werden dürfe, die man als Kampfpreise bezeichne, müssen dem Kläger auch rechtzeitig mitgeteilt werden, damit er nicht wegen seiner vielleicht höheren Preise unterboten werden könne. Der Schadensersatzanspruch des Klägers sei demnach gerechtfertigt, der Antrag in der Widerklage sei abzuweisen. In der hiergegen eingelegten Revision rügte das beklagte Syndikat, daß das Berufungsgericht den Sinn des Vertrages nicht richtig ausgelegt habe. Der Kläger habe erst unterschrieben, nachdem er auf seine Fragen befriedigende Antworten erhalten habe. Der 3. Zivilsenat des Reichsgerichts wies die Revision mit der Maßgabe zurück, daß in dem Klageantrag anstelle des Wortes Genehmigung das Wort Benachrichtigt gesetzt werde. Die Ansprüche des Klägers seien gerechtfertigt; das Syndikat habe ihm etwaige Preisänderungen mitzuteilen und ihm den bisher entstandenen Schaden zu ersetzen.

(Aktenzeichen: III. 158/12.)

Kartelle in Deutschland.

Steinkohlenindustrie.

Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat.

Kohlenpreise, Staat und Kohlensyndikat.

Am 14. Oktober d. J. fand eine Beiratssitzung des Kohlensyndikats statt, in der u. a. die Richtpreise für das Abschlußjahr 1913/14 sowie die Umlagen für Kohlen, Koks und Briketts für das vierte Vierteljahr 1912 festgesetzt wurden. Im Anschluß daran wurde eine Versammlung der Zechenbesitzer abgehalten, auf deren Tagesordnung außer den regelmäßigen Gegenständen noch die Festsetzung der Beteiligungsanteile in Kohlen, Koks und Briketts für den Monat November d. J. stand.

Zur Vorbereitung dieser wichtigen Ereignisse schrieb die K. Z. vom 13. Oktober:

„In der jetzt beginnenden Woche steht das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat vor verschiedenen wichtigen Entscheidungen und Verhandlungen, deren Ausgang ebensosehr für die allgemeine Wirtschaftslage wie für die Zukunft des Syndikats selbst von Bedeutung sein wird. In erster Linie kommt dabei die Entscheidung über die neuen ab 1. April nächsten Jahres in Kraft zu setzenden Kohlen- und Kokspreise in Betracht, die durch das Vorgehen des Roheisensyndikats notwendig geworden ist. Wie bekannt, hat dieses Syndikat kürzlich die Roheisenpreise um 3 Mk. und mehr für die Tonne in die Höhe gesetzt und dabei weiter erklärt, daß eine zweite Erhöhung um 1,25 Mk. für die Tonne folgen werde, wenn das Kohlensyndikat den Kokspreis um 1 Mk. für die Tonne in die Höhe setze. Bei Licht besehen, bedeutet das nichts anderes, als geradezu eine Aufforderung an das Kohlensyndikat, auch seinerseits mit Preiserhöhungen vorzugehen. Dazu ist, wie wir dieser Tage bereits gezeigt haben, in den Kreisen der dem Syndikat angehörigen Zechen denn auch in der Tat Neigung vorhanden. Sie wird genährt durch die allgemeine Marktlage, die außerordentlich günstig ist und den Zechen reichlichen Absatz für jetzt und für die nächste

Zukunft verspricht. Dementsprechend ist denn auch die Förderung der Zechen in den letzten Monaten ständig außerordentlich groß gewesen und fast unmittelbar an die Höhe ihrer Beteiligung herangerückt. Diese Zunahme der Förderung in Verbindung mit dem Ausdehnungsdrang einzelner Zechen hat aber auf der andern Seite auch die Folge gehabt, daß die schon seit geraumer Zeit wahrnehmbare aufsteigende Bewegung der Bergarbeiterlöhne sich fortgesetzt hat und noch weitere Dauer verspricht. Im Durchschnitt steigen zurzeit die Löhne von Monat zu Monat um etwa 5 Pfg. für die Schicht, so daß in verhältnismäßig kurzer Zeit mit einer Lohnsteigerung von etwa 50 bis 60 Pfg. für die Tonne Kohlen zu rechnen sein wird. Es erscheint daher begreiflich, wenn in den Kreisen der Zechen der Wunsch rege wird, die hierin liegende Steigerung ihrer Selbstkosten durch entsprechende Erhöhung der Verkaufspreise hereinzuholen. Daneben leiden einzelne Gruppen von Zechen noch in besonderm Maße unter dieser Lohnentwicklung. Es handelt sich dabei vor allem um diejenigen Zechen, die überwiegend auf die Förderung von Mager- und Eßkohle angewiesen sind. Ihnen entgehen die reichlichen Gewinne, welche die Fettkohlenzechen bei der Herstellung von Nebenerzeugnissen der verschiedensten Art erzielen, außerdem haben sie teilweise mit schwierigen bergbaulichen Verhältnissen zu rechnen, so daß sie schon aus diesem Grunde auf reichlicher bemessene Löhne Gewicht legen müssen, wenn sie sich einen guten Arbeiterstamm erhalten und von den nachteiligen Folgen teilweiser Abwanderung ihrer Belegschaften nach andern günstiger gestellten Zechen verschont bleiben wollen. Für den Augenblick kommt dann noch hinzu, daß durch die Einberufung von Bergarbeitern österreichischer Nationalität zu den Fahnen die Zahl der zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte eine gewisse Beschränkung erfährt, was wiederum befestigend auf die Löhne einwirken dürfte.

Als zweiter Umstand, der ebenfalls den Gedanken an Preiserhöhungen nahelegt, ist dann der außerordentlich starke Mangel an Eisenbahnwagen hervorzuheben, der die Zechen an der vollen Ausnutzung ihrer Leistungsfähigkeit verhindert. Wenn, wie das in den letzten Tagen der Fall gewesen ist, täglich über 6000 Wagen fehlen, so bedeutet das eine außerordentliche Erschwerung in der Bedarfsdeckung der Kohlenverbraucher. Das trägt aber ganz naturgemäß dazu bei, die Nachfrage nach Kohlen noch mehr zu steigern und noch lebhafter zu machen, als sie ohnehin schon ist. Denn die fehlenden Wagen werden nicht einmal, sondern zweimal und dreimal angefordert, und dadurch die Spannung zwischen dem an das Syndikat herantretenden Bedarf und seiner Leistungsfähigkeit noch künstlich gesteigert. Das führt erklärlicherweise dazu, daß man diese außerordentlich lebhafte Nachfrage zu entsprechenden Preiserhöhungen auszunutzen sucht. Die unzulängliche Leistung der Eisenbahnverwaltung in der Wagengestellung trägt also ebenfalls sehr wesentlich dazu bei, die auf die Erhöhung der Kohlenpreise gerichteten Bestrebungen zu fördern. Nun sind allerdings sowohl innerhalb der Syndikatsleitung wie auch in Zechenkreisen Stimmen laut geworden, die einer Heraufsetzung der Preise widersprechen. Die Mehrheit ist aber doch wohl einer Preiserhöhung geneigt, und so wird man ziemlich sicher damit rechnen dürfen, daß eine solche in der Tat beschlossen wird.

Kommt es aber zu einem derartigen Beschluß, so wird zum ersten Male auch der preußische Bergfiskus, mindestens an der Ruhr, hieran gebunden sein. Eine im Laufe der vergangenen Woche von anderer Seite verbreitete Meldung hatte behauptet, daß der Bergfiskus es gewesen sei, der eine Erhöhung der Ruhrkohlenpreise angeregt oder beantragt habe. Wir haben schon in unserer letzten Börsenwochenrundschau darauf hingewiesen, daß diese Meldung jeder tatsächlichen Unterlage entbehrt. Nachträglich kommt nun auch das Wolffsche Telegraphenbureau offenbar im amtlichen Auftrag mit der Erklärung heraus, daß jene Meldung völlig aus der Luft gegriffen sei. Im Gegenteil seien staatlicherseits bei den Vertretern des Syndikats gegen die in Frage stehenden Preiserhöhungen, insbesondere soweit sie sich auf Hausbrandkohlen beziehen, ernste Bedenken

erhoben worden. Das ist, soweit wir unterrichtet sind, in der Tat richtig. Bei der schwierigen Stellung, die der Bergfiskus einerseits innerhalb des Syndikats, anderseits der großen Oeffentlichkeit gegenüber einnimmt, erscheint es auch ohne weiteres begreiflich und erklärlich, wenn er gerade in Preisfragen äußerste Zurückhaltung beobachtet und namentlich dann, wenn es sich um Preiserhöhungen handelt. Daß er dabei aus rein fiskalischen Gründen den Wunsch nach Preiserhöhungen ebenfalls in amtlich versiegeltem Busen hegen mag, braucht nicht in die Oeffentlichkeit zu dringen. Wenn aber in der angeführten Erklärung des Wolffschen Telegraphenbureaus hervorgehoben wird, daß staatlicherseits namentlich gegen die Erhöhung der Preise für Hausbrandkohlen — wohl mit Rücksicht auf die herrschende allgemeine Teuerung — Einspruch erhoben worden sei, so wird dem leider nicht hinzugefügt, wo und wie die Grenze zwischen Hausbrandkohlen und andern Kohlen gezogen werden soll. Tatsächlich ist eine solche Grenze außerordentlich schwer zu finden, da je nach den Gewohnheiten und besondern Verhältnissen der einzelnen Landesteile bald diese, bald jene Kohlensorten als Hausbrand wohl benutzt werden. Wenn man daher überhaupt Preiserhöhungen vornimmt, die über Kokskohlen und Koks hinausgehen, so werden Ausnahmen für Hausbrand wohl schwerlich durchzuführen sein. Man wird daher voraussichtlich auf der ganzen Linie zu mäßigen Preiserhöhungen gelangen, die sich etwa in den Grenzen von 50 bis 75 Pfg. oder durchschnittlich etwa 60 Pfg. bewegen. Für Kokskohlen und Koks ist dagegen eine Erhöhung der Preise um je 1 Mk. als ziemlich sicher anzusehen. Diese Erhöhungen wird schließlich wohl auch der Bergfiskus gutheißen, zumal seine Zechen an der Saar eine Aufbesserung der Preise dringend nötig haben.

Neben den Preiserhöhungen wird dann auch noch die Frage der F r e i g a b e d e r F ö r d e r u n g durch das Syndikat zu erwägen sein. Für diese Freigabe treten begreiflicherweise vor allem diejenigen Zechen ein, die mit ihrer Förderung ihrer Beteiligungsziffer gleichkommen und unschwer imstande sind, ihre Leistungen, soweit das die unzulängliche Leistungsfähigkeit der Eisenbahn erlaubt, noch weiter zu steigern. Die völlige Freigabe der Förderung wird aber früher oder später die notwendige Folge haben, daß die zwischen Angebot und Nachfrage bestehende Spannung verringert wird, oder daß, falls die über die Beteiligungsziffern hinausgehende Absatzsteigerung während sechs aufeinanderfolgenden Monaten in jedem Monat anhält, den Zechen gemäß § 2 des Syndikatsvertrags eine entsprechende Mehrbeteiligung zuzuweisen ist. Es ist also begreiflich, wenn diejenigen Zechen, die vermöge ihrer bergbaulichen Verhältnisse oder besonders günstiger Beteiligungsziffern am leistungsfähigsten sind, nachdrücklich für die Freigabe der Förderung eintreten. Gegenüber der Entscheidung in der Preisfrage ist aber die Entscheidung hierüber nur von untergeordneter Bedeutung.

Berührt das alles nur die gegenwärtige Marktlage, so wird die Zukunft des Syndikats und die Frage seiner Erneuerung bei den Beratungen über die Regelung des V e r h ä l t n i s s e s z w i s c h e n H ü t t e n z e c h e n u n d r e i n e n Z e c h e n angeschnitten werden. Schon früher sind in der Kölnischen Zeitung die Vorschläge erörtert worden, die zu diesem Zweck gemacht worden sind. Beratungen, die in der letzten Zeit in den zuständigen Ausschüssen geführt wurden, haben nun mittlerweile wenigstens eine Klärung der Ansichten und auch eine gewisse Annäherung der beiden hier in Frage kommenden Parteien gebracht. Wie bekannt, war der Vorschlag gemacht worden, zur Deckung aller Geschäftskosten und eines etwaigen Fehlbetrags des Syndikats einen gleichmäßigen prozentualen Abzug bis zur Höhe von 2% von den Monatsrechnungen vorzunehmen und den Rest der Kosten durch eine, auf die Gesamtförderung aller Syndikatszechen gleichmäßig zu verteilende Abgabe zu decken. Diese Art der U m l a g e d e c k u n g würde für die Hüttenzechen zur Folge haben, daß sie von ihrer gesamten Förderung, also von ihrem Selbstverbrauch die von dem Syndikat festzusetzende Abgabe zu entrichten hätten, während bei dem 2 proz. Abzug von den Monats-

rechnungen nur ihre durch das Syndikat verkauften Kohlenmengen in Frage kommen würden. Diese Art der Regelung wurde und wird noch jetzt von der Gruppe der reinen Zechen befürwortet und als ein gangbarer Ausweg aus den bisherigen Schwierigkeiten bezeichnet. Demgegenüber haben jedoch die Hüttenzechen die Forderung erhoben, daß der Abzug von den Monatsrechnungen auf 4% erhöht werden müsse, so daß sich die auf die Gesamtförderung entfallende Abgabe entsprechend vermindert. Das ist im wesentlichen der Standpunkt der beiden Parteien in der Umlagefrage. Wie sich daraus ergibt, ist man einander eigentlich schon ziemlich nahe gekommen, so daß man annehmen sollte, es müßte in dieser Frage eine Einigung etwa auf der Grundlage eines 3 proz. Abzuges von den Monatsrechnungen ohne allzugroße Schwierigkeiten zu erreichen sein.

Der zweite Punkt, der in der Hüttenzechenfrage der endgültigen Regelung bedarf, betrifft die F e s t s e t z u n g d e r B e t e i l i g u n g s z i f f e r der Hüttenzechen und ihre Unterstellung unter die von dem Syndikat verfügten F ö r d e r e i n s c h r ä n k u n g e n. In dieser Beziehung haben die reinen Zechen bisher nachdrücklich die Forderung vertreten, daß sowohl die Beteiligungsziffer der Hüttenzechen am Syndikatsabsatz wie ihr Selbstverbrauchskontingent bedingungslos den Fördereinschränkungen des Syndikats unterworfen werden müsse. Ebenso nachdrücklich haben die Hüttenzechen gegen diese Forderung Einspruch erhoben, da sie im Falle ihrer Verwirklichung in ihrer ganzen Entwicklung lahmgelegt werden würden. Man ist nunmehr neuerdings zu dem Vorschlag gelangt, daß zunächst das Selbstverbrauchskontingent der Hüttenzechen um denjenigen Prozentsatz erhöht werden solle, der sich im Durchschnitt der letzten Jahre für die Förderungseinschränkungen des Syndikats ergeben hat. Es würden das etwa 15% sein. Ferner solle den Hüttenzechen die Berechtigung zugestanden werden, ihr ganzes, so erhöhtes Selbstverbrauchskontingent in Koks umzuwandeln. Gegen dieses Zugeständnis würden dann die Hüttenzechen bereit sein, sich den Fördereinschränkungen des Syndikats in vollem Umfange zu unterwerfen. Praktisch würde sich also die Sache beispielsweise so stellen, daß eine Hüttenzeche, die ein Selbstverbrauchskontingent von 1 Million Tonnen erhalten hat und über eine ebenso hohe Beteiligungsziffer verfügt, bei einer 10 proz. Fördereinschränkung des Syndikats ihr gesamtes Selbstverbrauchskontingent nach wie vor in Koks umwandeln könnte, dafür aber ihre Beteiligungsziffer beim Syndikat um 20% einschränken müßte, während sich für die reinen Zechen nur eine Einschränkung von 10% ergeben würde. Auch gegen diese Art der Regelung wird indes aus den Kreisen der reinen Zechen Widerspruch erhoben, so daß noch nicht abzusehen ist, ob man hierüber zu einer Verständigung gelangen wird. Immerhin sind, nachdem auch einflußreiche Gruppen der reinen Zechen sich mit diesem Vorschlag einverstanden erklärt haben, Aussichten vorhanden, daß man zur Einigung kommt.

Gelingt es aber auch, die Hüttenzechenfrage auf der Grundlage der hier kurz skizzierten Vorschläge zu erledigen, so bleibt für eine Erneuerung des Syndikats als zweite außerordentlich schwierige Aufgabe noch die V e r s t ä n d i g u n g m i t O u t s i d e r n. Als Outsider kommen dabei auch diejenigen privaten und fiskalischen Zechen in Betracht, mit denen das Syndikat auf der Grundlage des zu Beginn des laufendes Jahres erzielten Abkommens bereits gemeinsam arbeitet. Denn alle diese Zechen haben bei Abschluß jenes Abkommens den ausdrücklichen Vorbehalt gemacht, daß sie sich dadurch in keiner Weise für den Fall der Erneuerung des Syndikats festlegen, sondern sich völlig freie Hand vorbehalten wollen. Nun hat zwar der Bergfiskus seinerzeit seinen Einfluß zugunsten einer Verständigung mit dem Syndikat eingesetzt und auch durch die Drohung mit der Gesetzgebung schon früher auf die Erneuerung des Syndikats hinzuwirken versucht. Das hält jedoch den Fiskus nicht ab, für den Fall dieser Erneuerung besondere Forderungen in bezug auf die Aufrechterhaltung seiner Handelsorganisation zu stellen, welche die Erneuerung außerordentlich erschweren, wenn nicht unmöglich machen. Welche Forderungen die andern Outsider

stellen werden, mit denen man jetzt bereits zusammenarbeitet, läßt sich in allen Einzelheiten noch nicht übersehen, dagegen ist man schon jetzt darüber unterrichtet, daß von Thyssenscher Seite außerordentlich große Forderungen für neue Schachtanlagen kommen werden. Forderungen, die man schlechterdings wegen der sich daraus ergebenden Konsequenzen gegenüber andern Zechen nicht erfüllen kann. Hier werden also ganz ungewöhnlich große Schwierigkeiten zu überwinden sein, wenn man zum Ziele gelangen will. Daß das gelänge, wäre aber diesmal in besonderm Maße zu wünschen. Kommt man nämlich an der Ruhr zu einer alle Zechen umfassenden Verständigung, so wird es auch unschwer möglich sein, den Saarkohlenbergbau in den Kreis dieser Verständigung hereinzuziehen. Sowohl der Bergfiskus wie andere große Interessentengruppen sind jetzt fast in gleicher Weise, sowohl an der Saar und an der Ruhr beteiligt. Das gilt insbesondere für de Wendel, Thyssen und Stinnes, die in beiden Revieren ihre Zechen liegen haben. Alle, einschließlich des Fiskus, haben also auch das allergrößte Interesse daran, daß die Ruhr und die Saar sich in Zukunft nicht mehr gegenseitig das Leben sauer machen, sondern Hand in Hand gehen. Es würde dann also möglich sein, das bisherige Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat durch ein Westdeutsches die Saar und die Ruhr umfassendes Syndikat zu ersetzen. Ein solches Syndikat wäre dann aber auch imstande, mit dem Wurmrevier und wohl auch mit dem rheinischen Braunkohlen- und Brikettverkaufsverein in Verhandlungen über den Anschluß dieser Organisation einzutreten. Es winkt sonach hier das große Ziel einer mächtigen, den gesamten Kohlenbergbau Westdeutschlands umfassenden Organisation, die nicht nur die innern Marktverhältnisse den Bedürfnissen unserer Vollkswirtschaft entsprechend regeln, sondern auch dem Auslande gegenüber in geschlossener Einheit auftreten könnte. Ein solches Ziel aber erscheint unter gemeinwirtschaftlichen Gesichtspunkten derart groß, daß man denken sollte, es müßte auch an solchen Stellen, die ihre rein privatwirtschaftlichen Interessen allzusehr in den Vordergrund zu stellen geneigt sind, schließlich die Erkenntnis dämmern, daß hier im Interesse der Gesamtheit auch an sich berechtigte Sonderwünsche einmal geopfert werden müssen."

Die D. Bergw. Z. vom 15. Oktober veröffentlichte folgenden kurzen Bericht über die sich anschließende Zechenbesitzerversammlung:

In der heutigen Beiratssitzung wurde vor der Festsetzung der Richtpreise in eine Erörterung über die Frage eingetreten, ob es nicht zweckmäßig sei, die Preisfestsetzung noch hinauszuschieben. Nach Abwägung der verschiedenen Gründe, die für und gegen diese Absicht angeführt wurden, entschied man sich für eine Beschlußfassung in der heutigen Sitzung, um den kohlenverbrauchenden Industriezweigen dadurch Unterlagen für die Berechnungen über ihren Brennstoffbedarf an die Hand zu geben. Die kürzlich verbreitete Meldung, daß die in Aussicht genommene Preiserhöhung auf eine Anregung des Bergfiskus zurückzuführen sei, ist bereits amtlich dementiert worden, da eine Preiserhöhung nicht vom Bergfiskus, sondern von einem großen Teil der Syndikatsmitglieder, namentlich der Eß- und Magerkohlenzechen, angeregt worden ist, die eine Preiserhöhung um eine Mark für die Tonne als das Mindestmaß ansahen. Der Bergfiskus vertrat vielmehr die Auffassung, von einer Preiserhöhung überhaupt und ganz entschieden von einer solchen für Hausbrandmarken abzusehen. Da aber eine strenge Unterscheidung zwischen Hausbrandkohlen und Industriekohlen nicht durchführbar ist, einigte man sich innerhalb des Syndikates auf einer mittleren Linie, die auf eine Preiserhöhung für Kohlen von 25 bis 100 Pfg. und zwar im Durchschnitt von rund 50 Pfg. für die Tonne hinauslief. Für Koks beträgt die Preiserhöhung eine Mark für die Tonne bis auf einige Sorten, die nur um 50 Pfg. und in einem Falle nur um 25 Pfg. im Preise gesteigert worden sind. Für Briketts bewegt sich die Preiserhöhung zwischen 50 und 75 Pfg. für die Tonne.

Die sich daran anschließende Zechenbesitzerversammlung setzte die Beteiligungs-

anteile für November d. Js. in Kohlen auf 100% (wie bisher), in Koks auf 85% (bisher 82½% und in Briketts auf 85% (wie bisher) fest. Sodann erstattete der Vorstand den üblichen Monatsbericht. Zu „Geschäftliches“ teilte der Vorstand eine Reihe von Erhöhungen der Koksbeteiligungsziffern mit, die am 1. Oktober d. Js. in Kraft getreten sind.

Die Richtpreise für das Abschlußjahr 1912/13 sind in Klammern beigefügt.)

1. Fettkohlen.

	Ab 1./4. 13 bis 31./3. 14	
Fördergruskohlen	M. 11,—	(M. 10,25)
Förderkohlen (ca. 25% Stückgehalt)	„ 12,—	(„ 11,25)
Melierte Kohlen (ca. 40% Stückgehalt)	„ 12,60	(„ 12,—)
Bestmel. Kohlen (ca. 50% Stückgehalt)	„ 13,—	(„ 12,50)
Förder-Schmiedekohlen	„ 12,60	(„ 12,—)
Melierte Schmiedekohlen	„ 13,—	(„ 12,50)
Stückkohlen I	„ 14,—	(„ 13,50)
Stückkohlen II	„ 13,50	(„ 13,—)
Stückkohlen III	„ 13,25	(„ 12,75)
Gewaschene Nußkohlen I	„ 14,25	(„ 13,75)
Gewaschene Nußkohlen II	„ 14,25	(„ 13,75)
Gewaschene Nußkohlen III	„ 14,25	(„ 13,75)
Gewaschene Nußkohlen IV	„ 13,75	(„ 13,—)
Gewaschene Nußkohlen V	„ 13,25	(„ 12,25)
Gewaschene Feinkohlen	„ 10,25	(„ 9,25)
	1. Halbjahr 1./4. 13 bis 30/9. 13	(I. u. II. Hbj.) (ab 1./4. 12) (bis 31./3. 13)
Kokskohlen	M. 13,25	(M. 12,25)

2. Gas- und Gasflammkohlen.

	Ab 1./4 13 bis 31./3. 14	
Fördergruskohlen	M. 10,75	(M. 10,—)
Flammförderkohlen	„ 11,50	(„ 11,—)
Gasflammförderkohlen	„ 12,50	(„ 11,75)
Generatorkohlen	„ 13,—	(„ 12,50)
Gasförderkohlen Sommermonate	„ 12,50	(„ 12,—)
Gasförderkohlen Wintermonate	„ 13,50	(„ 13,—)
Stückkohlen I	„ 14,—	(„ 13,50)
Stückkohlen II	„ 13,50	(„ 13,—)
Stückkohlen III	„ 13,25	(„ 12,75)
Gewaschene Nußkohlen I	„ 14,25	(„ 13,75)
Gewaschene Nußkohlen II	„ 14,25	(„ 13,75)
Gewaschene Nußkohlen III	„ 14,25	(„ 13,75)
Gewaschene Nußkohlen IV	„ 13,75	(„ 13,—)
Gewaschene Nußkohlen V	„ 13.—	(„ 12,—)
Ungewaschene Nußkohlen I	„ 13,75	(„ 13,—)
Nußgruskohlen bis 30 mm	„ 10,50	(„ 9,75)
Nußgruskohlen bis über 30 mm	„ 9,50	(„ 8,75)
Ungewaschene Feinkohlen	„ 8,50	(„ 7,—)
Gewaschene Feinkohlen	„ 10,25	(„ 9,25)

3. Eßkohlen.

Fördergruskohlen (ca. 10% Stückgehalt)	M. 11,—	(M. 10,25)
Förderkohlen (ca. 25% Stückgehalt)	„ 11,50	(„ 10,75)
Förderkohlen (ca. 35% Stückgehalt)	„ 12,—	(„ 11,25)
Bestmel. Kohlen (ca. 50% Stückgehalt)	„ 13,—	(„ 12,50)
Stückkohlen	„ 14,—	(„ 13,25)
Gewaschene Nußkohlen I		
Sommermonate	„ 16,—	(„ 15,50)
Wintermonate	„ 17,75	(„ 17,25)
Gewaschene Nußkohlen II		
Sommermonate	„ 16,—	(„ 15,50)
Wintermonate	„ 17,75	(„ 17,25)
Gewaschene Nußkohlen III	„ 14,50	(„ 14,—)
Gewaschene Nußkohlen IV	„ 14,—	(„ 13,25)
Feinkohlen	„ 9,50	(„ 8,50)

4. Magerkohlen.

a) Oestliches Revier.

Fördergruskohlen (ca. 10% Stückgehalt)	M. 10,25	(M. 9,50)
Förderkohlen (ca. 25% Stückgehalt)	„ 11,50	(„ 10,75)
Förderkohlen (ca. 35% Stückgehalt)	„ 12,—	(„ 11,25)
Bestmel. Kohlen (ca. 50% Stückgehalt)	„ 12,50	(„ 12,—)
Stückkohlen	„ 14,25	(„ 14,25)
Knabbelkohlen	„ 14,75	(„ 14,75)
Gewaschene Nußkohlen I		
Sommermonate	„ 16,75	(„ 16,25)
Wintermonate	„ 18,25	(„ 17,75)
Gewaschene Nußkohlen II		
Sommermonate	„ 18,75	(„ 16,25)
Wintermonate	„ 18,25	(„ 17,75)
Gewaschene Nußkohlen III	„ 14,50	(„ 14,—)
Gewaschene Nußkohlen IV	„ 14,—	(„ 13,25)
Feinkohlen	„ 8,—	(„ 7,—)

b) Westliches Revier.

Fördergruskohlen (ca. 10% Stückgehalt)	M. 10,—	(M. 9,25)
Förderkohlen mit ca. 25% Stückgehalt	„ 11,25	(„ 10,50)
Förderkohlen mit ca. 35% Stückgehalt	„ 11,75	(„ 11,—)
Melierte Kohlen (ca. 45% Stückgehalt)	„ 12,25	(„ 11,75)
Stückkohlen	„ 15,—	(„ 14,75)
Gewaschene Anthracitnußkohlen I		
Sommermonate	„ 18,25	(„ 17,75)
Wintermonate	„ 20,75	(„ 20,25)
Gewaschene Anthracitnußkohlen II		
Sommermonate	„ 22,25	(„ 21,75)
Wintermonate	„ 24,75	(„ 24,25)
Gewaschene Anthracitnußkohlen III		
für Hausbrand	„ 18,25	(„ 18,—)
für Generatorfeuerung	„ 18,25	(„ 18,—)
für Kesselfeuerung	„ 14,—	(„ 13,50)
Gewaschene Nußkohlen IV (8/15 mm)	„ 12,50	(„ 11,50)
Ungewaschene Feinkohlen	„ 6,75	(„ 5,75)
Gewaschene Feinkohlen (bis 7% Asche)	„ 8,50	(„ 7,50)

5. Koks.

*) Hochofenkoks I. Sorte	M. 18,50	(M. 17,50)
*) Hochofenkoks II. Sorte	„ 17,50	(„ 16,50)
*) Hochofenkoks III Sorte	„ 16,50	(„ 15,50)
Gießereikoks	„ 19,—	(„ 18,—)
Brechkoks I 50 mm und darüber	„ 21,—	(„ 20,—)
Brechkoks IIa 40/60 mm, 40/70 mm	„ 21,50	(„ 20,50)
Brechkoks IIb über 30 mm	„ 21,—	(„ 20,—)
Brechkoks III über 20 mm	„ 14,50	(„ 14,—)
Brechkoks IV unter 20 mm	„ 10,—	(„ 9,50)
Halbgesiebter u. halbgebrochener Koks	„ 18,—	(„ 17,—)
Knabbelkoks	„ 17,—	(„ 16,—)
Kleinkoks gesiebt	„ 14,50	(„ 14,—)
Perlkoks gesiebt	„ 9,50	(„ 9,—)
Koksgrus	„ 2,50	(„ 2,25)

6. Briketts.

I. Sorte	M. 14,50	(M. 13,75)
II. Sorte	„ 13,50	(„ 12,85)
III. Sorte	„ 11,50	(„ 11,—)

Zu den neuen Preisen bemerkt die „Deutsche Industrie", Zeitschrift des Bundes der Industriellen, der vorwiegend die Interessen der weiterverarbeitenden Industriezweige zu schützen sucht:

„Durch diese erneuten Beschlüsse wird ein Preisniveau herbeigeführt, welches selbst die Preishöhen von 1907 noch übersteigt. Es hat freilich auch innerhalb jenes Beirates nicht an Stimmen gefehlt, welche auf die Bedenken einer derartigen Preissteigerung hingewiesen haben. Wie das Syndikat selbst der Presse mitteilt, ist diesen Bedenken gegenüber jedoch betont worden, daß ein jetzt gefaßter Beschluß über Preiserhöhungen — der kohlenverbrauchenden Industrie die erforderlichen Grundlagen für ihre Kalkulationen bereits jetzt geben würde.

Als der Bund der Industriellen im Frühjahr d. J. unter lebhaftem Widerspruch rheinisch-westfälischer Kreise im Interesse der verarbeitenden Industrie Einspruch gegen die letzten Preiserhöhungen des Kohlen - Syndikats erhob, wurde auch auf die fortgesetzt wachsende Ausfuhr deutscher Kohlen hingewiesen. Wir betonten damals, daß zum Nachteil der inländischen Verbraucher allein im letzten Jahre 1911 Kohlen und Koks im Werte von einer halben Milliarde Mark aus dem Deutschen Reiche ausgeführt worden sind, zum großen Teile zu billigen Auslandspreisen an die kohlenverbrauchende und mit unserer Fertigindustrie konkurrierende Industrie des Auslandes, und befördert auf den deutschen Staatsbahnen zu Tarifen, welche meist billiger sind als die, zu denen deutschen Verbrauchern Kohle zugeführt wird. Namentlich in der deutschen Industrie der Steine und Erden, in der keramischen Industrie vermögen jetzt schon große und gutgeleitete Werke oft im Wettbewerb kaum noch aufzukommen, gegenüber ausländischen, namentlich holländischen, belgischen und französischen Betrieben, die, mit deutscher Syndikatskohle billig versorgt, auf Kosten der deutschen Volkswirtschaft im Wettbewerb vorankommen. Wir müssen heute leider feststellen, daß infolge der Preispolitik des Kohlensyndikates und der Tarifpolitik namentlich der preußischen Staatsbahnen die Kohlenausfuhr auch im laufenden Jahre wiederum eine rasche Steigerung zeigt. Allein die Ausfuhr von Steinkohle ist in den ersten 8 Monaten des laufenden Jahres auf die Menge von 206 Mill. dz angewachsen, während sie im gleichen

*) Gültig ab 1./4. 13. bis 30./9. 13.

Zeitraume des Vorjahres noch 173 Mill. dz betrug, das ist eine Steigerung um 20 Prozent innerhalb 8 Monaten.

Wenn wir jedoch nunmehr die Forderung stellen würden, daß mit dem Inkrafttreten der weiteren Preiserhöhungen am 1. April 1913 wenigstens die schlimmsten Ausfuhrtarife im Interesse des Inlandes außer Kraft gesetzt werden sollen, so wüßten wir von vornherein, daß diese Forderung bei dem syndikatsfreundlichen Verhalten der preussischen Regierung, bei der Tarifpolitik der preußischen Staatsbahnen und bei dem großen Einfluß der rheinisch-westfälischen Großindustrie eine vergebliche sein würde. Denn leider fehlt es der verarbeitenden Industrie in den Parlamenten und bei der Regierung an dem notwendigen Einflusse, der ihr gebührt. Gleich anderen großen wirtschaftlichen Fragen sind es die Sorgen auf dem Gebiete des Kohlenbezuges und der Kohlenpreise, welche der verarbeitenden Industrie immer aufs Neue klar machen müssen, daß auf verstärkten Einfluß bei Regierung und Parlament hingewirkt werden muß."

Der Vorwärts vom 18. Oktober schreibt zu den Preiserhöhungen:

„Die Festsetzung der neuen Richtpreise durch das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat zwingt zu einem Rückblick auf die Preispolitik des Syndikats seit seiner Entstehung. Die erste Beobachtung, die man macht, geht dahin, daß die Kohlenpreise noch niemals auf einem so hohem Niveau gestanden haben als mit der neuen Preisfestsetzung erreicht ist. Besonders bemerkenswert ist es, daß auch der Preisstand der vorigen Hochkonjunkturperiode nunmehr überschritten wurde. Hinzugefügt sei, daß die Feststellung sich auf alle Kohlensorten erstreckt, auch Briketts nicht ausgenommen. Da gleichzeitig der Absatz des Syndikats unaufhörlich stark im Steigen begriffen ist, so werden die Zechen für das nächste Geschäftsjahr nicht gerade mit rückgängigen Gewinn zu rechnen haben. Der Preissteigerung seit der Mitte der neunziger Jahre, die rückschauend besonders auffällig erscheint, sei im folgenden statistisch nachgegangen. Für einige der wichtigsten Sorten, die unter dem Namen Fettkohlen zusammengefaßt werden, gestaltete sich die Festsetzung der Richtpreise in den nachstehenden Geschäftsjahren, pro Tonne in Mark wie folgt:

Jahr	1896/1897	1902/03	1907/08	1911/12	1912/13
Förderkohlen	8,30	9,00	11,00	10,50	11,25
Bestmelierte	9,3	11,00	12,10	11,85	12,50
Stückkohlen	11,50	13,00	13,50	13,25	13,50
Gew. Nuß I	11,00	12,75	13,20	13,25	13,75

Um die neuen eben beschlossenen Preise für das Jahr 1913/14 zu erhalten, hat man den zuletzt angegebenen Notierungen des laufenden Geschäftsjahres je 50 Pfg. pro Tonne zuzuschlagen; allerdings sind nach den vorläufigen Mitteilungen eine Anzahl Kohlensorten noch stärker im Preise gesteigert worden, man wird aber billigerweise das Minimum einsetzen, bis die neue Preisliste erschienen ist. In der vorstehenden Tabelle sind zunächst die ältesten vorliegenden Preise des Jahres 1896/97 angegeben; mit besonderer Absicht werden dem die Notierungen der letzten beiden Hochkonjunkturperioden angefügt, um die neuen Richtpreise in ihrer Höhe richtig einzuschätzen.

Auch bei den Flammkohlen nimmt die künftige Preisbasis ein bisher ungekanntes Niveau ein. Das gleiche gilt weiter auch von allen Sorten Eßkohle. Was schließlich die Preisfestsetzung für Koks angeht, so ist zuzugeben, daß nach Inkrafttreten der jüngsten Richtpreise am 1. April kommenden Jahres erst wieder die Notierungen des Jahres 1907 erreicht werden. Briketts werden mit 50 bis 75 Pfg. pro Tonne erhöht und gehen damit in Zukunft ebenfalls zum erstenmal über den Hochstand des Jahres 1907/08 hinaus.

Selbst die „Rheinisch-Westfälische Zeitung", die ja die Interessen der westdeutschen Scharfmacher vertritt, kritisiert die Preiserhöhungen. So sagt sie u. a.: „Besonders

ders muß es auffallen, daß gerade die an und für sich schon teueren Hausbrandkohlen durchgängig wieder Preiserhöhungen von 50 Pfg. die Tonne erfahren haben. Nuß IV und Feinkohlen sind sogar um 1 Mk. die Tonne erhöht worden. So kommen denn Preise für die besseren Hausbrandkohlen heraus, die sich zwischen 20 und 25 Mk. die Tonne bewegen. Wenn Preiserhöhungen für Industriekohlen in guten Zeiten erklärlich und durchaus verständlich sind — die Industrie ihrerseits kann sich an höheren Preisen für ihre Fabrikate schadlos halten — so belasten andererseits allzuhohe Preise der Hausbrandkohlen doch die breiten Schichten des Volkes, das nicht in der Lage ist, sich anderwärts schadlos zu halten. . . . Schließlich kann auch eine Anzahl Zechen, die in erster Linie von den höheren Preisen für Anthrazit profitieren, nicht zu den notleidenden gerechnet werden. Es erscheint aus diesen Erwägungen notwendig zu sein, in Zukunft die Preispolitik etwas zu differenzieren."

Natürlich zeigt sich in den Erhöhungen nur das Bestreben, den günstigen Stand der gewerblichen Konjunktur auszunutzen. Um die Begründung einer solchen für unsere gesamte Volkswirtschaft äußerst bedeutungsvolle Maßregel ist man nicht verlegen. Man verweist auf steigende Bergarbeiterlöhne, wachsenden Wagenmangel, zunehmende Nachfrage am Kohlenmarkt und auf die günstige Lage des Eisenmarktes, die es den Hütten, Walzwerken usw. wohl gestattet, höhere Kohlen- und Kokspreise zu zahlen. Der Hauptgrund, der nicht erwähnt wird, ist natürlich der Wunsch, angesichts der gewerblichen Hochkonjunktur eine Erhöhung des Dividendenvertrages der Bergwerksgellschaften zu erreichen. Die Bergarbeiterlöhne haben, im Gegensatz zu den Kohlenpreisen, noch nicht die Höhe des Jahres 1907 erreicht."

Da der preußische Bergfiskus mit der Neuregelung der Preise nicht einverstanden war, nahm er bekanntlich von der Erneuerung des für das laufende Jahr geltenden Verkaufsabkommens mit dem Syndikat Abstand. Dieser Bruch zwischen Staat und Syndikat rief in der Presse eine lebhafte Erörterung hervor. Die K. Z. erhielt aus Handelskreisen darüber folgende Zuschrift:

„Die Erhöhung der Richtpreise für das kommende Geschäftsjahr, welche die Zechenbesitzer - Versammlung beschlossen hat, hat von dem Handelsminister eine Antwort erhalten, die auch in den Kreisen, die glaubten, sich für gut unterrichtet halten zu dürfen, schwerlich erwartet worden ist. Die Verteurung in Deutschland, die kein Fabrikationserzeugnis, kein Lebensmittel und auch keinen Rohstoff verschont hat, konnte bei den unaufhaltsam steigenden Arbeitslöhnen im Bergbau an der Kohle unmöglich spurlos vorübergehen. Die beschlossene Preiserhöhungen haben demnach nur bezüglich einiger Sorten überrascht. Die Spannung zwischen der Verfügbarkeit und der Nachfrage in Kohlen ist bei gleichzeitig bescheidenen Vorräten tatsächlich erheblich, und der Weltmarkt zeigt für Kohle zuzüglich Seefracht cif-Preise, welche als ganz außerordentlich hoch und nach Lage des Seefrachtenmarktes als auf unabsehbare Zeit andauernd betrachtet werden können. Das Bedürfnis einer Erhöhung der Brennstoffpreise, die der allgemeinen Verteurung maßvoll folgt, liegt für den Bergbau treibenden Fiskus zum mindestens im gleichen Maße vor wie für den privaten Bergbau sowohl an der Ruhr als auch besonders an der Saar, wo seit geraumer Zeit in wenig glücklicher Weise eine Preispolitik getrieben worden ist, die die Bergbehörde in Saarbrücken und damit auch in zweiter Linie die privaten Saarzechen außerstande setzt, den Wünschen der Bergarbeiter nach Lohnerhöhungen zu entsprechen und die Abwanderung der Knappen zu verhüten, welche ihnen ernstlich Sorge macht. Aus allen diesen Gründen war eine Zustimmung des Ministers zu mäßigen Preiserhöhungen zu erwarten, und seine Ablehnung der Erneuerung des Verkaufsabkommens bedeutet die Aufnahme eines für den Staatssäckel äußerst empfindlichen, nach der allgemeinen Geschäftslage gänzlich unnötigen Kampfes aller gegen alle. Man mag über die Preiserhöhungen für Kokskohle und Hochofenkoks geteilter Ansicht sein und eine maß-

vollere Heraufsetzung der betreffenden Preise wünschen, keinesfalls können diese Preisänderungen für Sorten, welche hauptsächlich von der Großindustrie gebraucht werden, bei der glänzenden Lage der Eisenindustrie den Minister zu seiner für den Bergbau schwerwiegenden Entscheidung veranlaßt haben. Seine Entscheidung ist vielmehr lediglich als eine politische anzusehen, eingegeben von der Rücksicht auf den Privatverbraucher, für den neben Fettnußkohlen Brechkoks und Magerkohlen in Betracht kommen.

Es ist bedauerlich, daß die Zechenbesitzer-Versammlung bezüglich dieser Sorten bei ihrer preiserhöhenden Tätigkeit nicht Halt gemacht hat. Daß das Brechen des Koks bei dem Preisunterschied zwischen Brechkoks und Großkoks vorteilhaft für die Zechen ist, beweist die große Zunahme der Herstellung von Brechkoks in den letzten Jahren. Daß Groß- und Brechkoks einerseits in Rücksicht auf die glänzende Marktlage der sogenannten Nebenerzeugnisse, anderseits in Rücksicht auf das Vordringen der Braunkohlenbriketts auf dem Gebiete der Zentralheizungen überhaupt eine Preiserhöhung von 1 Mk. die Tonne für die Hauptsorten nötig hatte, wird niemand ernstlich behaupten. Die zweite Gruppe, bei der die Zechenbesitzer-Versammlung Enthaltsamkeit hätte üben sollen, sind Mager- und Eßkohlen. Seit Jahren ist unter dem Eindruck der Klagen der Magerkohlen-Zechen diese kleine Produktionsgruppe derartig mit Preisen ausgestattet worden, daß ein Maßhalten bezüglich weiterer Preiserhöhungen ebenso weise wie angebracht gewesen wäre. Die Mager- und Eßkohlenpreise der Syndikat-Zechen sind gegenüber gleichwertigen Erzeugnissen des Auslandes im Richtpreise so hoch gehalten, daß ihr Absatz nur durch eine kräftige, Sommer und Winter durchgehende Subventionierung vom Syndikat gesichert werden kann. Die Magerkohlen befinden sich bei sonst normalen Absatzverhältnissen stets im Zustand schleppenden Absatzes, und ganz gewiß geben sich die Eß- und Magerkohlen-Zechen keiner Täuschung darüber hin, daß gerade sie — mögen auch ihre jetzigen Verhältnisse noch besserungsbedürftig sein — diejenigen sind, für die das Bestehen des Kohlen-Syndikats und seine Preishaltung schlechthin eine Lebensfrage sind. In Rücksicht auf die politische Empfindlichkeit des Handelsministers, der aus parlamentarischen Gründen grundsätzlich Preiserhöhungen mißbilligen muß, hätten Preiserhöhungen für die groben Sorten der Fett- und Flammkohlen, der Mager- und Eßkohlen, sowie für Heizungskoks möglichst unterbleiben sollen, und daß die Zechenbesitzer-Versammlung des Kohlen-Syndikats sich in dieser Richtung so wenig feinhörig erwiesen hat, ist unbedingt zu bedauern.

Die gleiche Unempfindlichkeit der Zechenbesitzer gegen Wünsche, die ihnen nicht genehm sind, wie sie sich bei der jetzigen Preisfestsetzung dem Minister gegenüber gezeigt hat, tritt auch in dem mangelnden Verständnis der Zechenbesitzer *gegenüber dem Handel* zutage. Schon oft ist es in Handelskreisen, die als Abnehmer dem Kohlen-Syndikat nahestehen, und deren Anhänglichkeit und zum mindesten objektives Urteil ihm gegenüber außer Frage steht, schwer empfunden worden, wie gering heute noch das Verständnis ist, welches in den Kreisen der Zechenbesitzer herrscht. Unter den Vertretern der Zechen, denen das Syndikat seit einer geraumen Spanne Zeit die Sorge um den Verkauf abgenommen hat, befindet sich heute nur noch eine verschwindende Anzahl von Persönlichkeiten, die die Verhältnisse des Kohlenhandels, seine Mühen und seine Arbeit kennen. Es herrscht die Meinung vor, daß der Handel recht überflüssig und wirtschaftlich eigentlich überlebt sei, und daß der Syndikatserzeugnisse vertreibende Händler ganz unnötiger Weise den armen Zechen ihren Verdienst wegnähme ohne entsprechende Leistung. Das Vordringen weit besser aufbereiteter fremder Erzeugnisse, sowie der Braunkohlenbriketts — Erscheinungen, deren Bedeutung sich die Zechenbesitzer in letzter Zeit nicht mehr verschließen können, stehen mit diesem Kapitel in engster Beziehung. Es ist kein Zweifel, daß auf beiden Seiten — nicht in letzter Linie im Interesse des kaufmännisch schwach organisierten Fiskus — der Wunsch zu einer baldigen Wiederaufnahme der seinerzeit angeknüpften Beziehungen

vorhanden ist. Wenn eine starke Entwicklung in der Förderung der fiskalischen Ruhrzechen, auf die der Fiskus im Interesse einer zu erzielenden Rentabilität seines Bergwerksbesitzes an der Ruhr den allergrößten Wert legen muß, nicht Schritt für Schritt verbunden sein soll mit einer zunehmenden Verschärfung des Wettbewerbs, so wird er auf ein Hand- in Handgehen mit dem Privatbergbau Wert legen. Die im Falle gegenseitiger Bekämpfung für den Fiskus ganz unvermeidliche Notwendigkeit, mit seiner steigenden Förderung den überseeischen Weltmarkt aufzusuchen, in gleicher Weise, wie es das Kohlen-Syndikat tut, und der Konjunktur des Weltmarktes mit ihrem Auf und Nieder zu folgen oder sie vielmehr im voraus zu beurteilen, ist eine mißliche Sache für eine staatliche Bergwerksbehörde, die sie kaum besonders reizen kann. Sache des privaten Ruhrbergbaus anderseits wird es sein müssen, mit größerer Feinfühligkeit als letzthin die Imponderabilien in seine Rechnung zu ziehen, nach denen ein preußischer Minister für Handel und Bergbau nicht allein auf einen noch so sehr erwünschten Ueberschuß seines Bergressorts als auch auf die ihm aufgedrungenen politischen Verhältnisse Rücksicht zu nehmen hat, wenn es sich um Fragen handelt, zu denen die weitesten Volksschichten Stellung zu nehmen pflegen, und daß man deshalb seinen Wünschen, die er aus solchen Gründen äußert, wohl etwas mehr Anpassungsfähigkeit entgegenbringen könnte. Es muß sich zeigen, welche Nutzanwendung beide Teile aus den durch ihre Haltung demnächst in die Erscheinung tretenden Zuständen ziehen werden."

Von anderer Seite wurde der K. Z. geschrieben:

Es mag dahingestellt bleiben, ob der Zeitpunkt für die Beschlußfassung des Syndikats, die Richtpreise für das nächste Jahr (1. April 1913 bis 1. April 1914) zu erhöhen, angesichts der Balkanstreitigkeiten und der heutigen politischen Weltlage glücklich gewählt worden ist, anderseits steht jedoch fest, daß ernste Gefahren einer kriegerischen Verwicklung für Deutschland auch heute nicht bestehen, und daß es den Kohlenverbrauchern nur angenehm sein kann, möglichst frühzeitig zu wissen, mit welchen Kohlenpreisen sie im nächsten Jahre zu rechnen haben. Des weitern werden die Kreise, die jetzt die Lösung des Abkommens gutheißen, nicht bestreiten können, daß dem Bergfiskus das Abkommen mit dem Syndikat wirtschaftliche Vorteile gebracht hat und auch in Zukunft gebracht haben würde. Wenn diese Kreise dem staatlichen Bergbau auch weitergehende soziale Aufgaben als dem Privatbergbau zugewiesen haben wollen, so werden sie anderseits doch auch den Wunsch hegen, daß der staatliche Bergbau, ebenso wie z. B. die Staatseisenbahn, nach wirtschaftlichen Grundsätzen geführt wird, und daß er eine angemessene Verzinsung abwirft. Bildet doch das gute Erträgnis der preußischen Staatsbahnen geradezu das Rückgrat unserer preußischen Finanzwirtschaft! Diejenigen preußischen Steuerzahler, die wenig oder überhaupt keine Steinkohle aus dem rheinisch-westfälischen Industriegebiet verbrauchen — und das ist der weitaus größte Teil — werden mit Recht Einspruch dagegen erheben können, daß der Staat auf Kosten der Allgemeinheit das für seine Zechen aufgewandte Kapital nicht angemessen verzinst. Deshalb ist auch wohl das Anfang dieses Jahres getroffene Verkaufsabkommen mit dem Syndikat in weiten Kreisen freudig begrüßt worden, um so mehr, als man mit ernster Besorgnis den wachsenden Rückgang der Erträgnisse der fiskalischen Grubenbetriebe im Saarrevier beobachtet hatte, eine Tatsache, die, wie erinnerlich, im vorigen Jahre das preußische Abgeordnetenhaus veranlaßt hat, genaue Ermittlungen darüber anzustellen, wodurch der Rückgang der bergfiskalischen Erträgnisse trotz höherer Kohlenpreise, trotz niedrigerer Löhne als im Ruhrrevier, zu erklären sei. Die unmittelbare Folge dieser Erhebungen und der im Abgeordnetenhaus gepflogenen Verhandlungen war der Abschluß des in Frage stehenden Verkaufsabkommens. Die jetzige Wiederauflösung wird also nur erfolgt sein, weil man im Handelsministerium durch die Kohlenpreiserhöhung eine Schädigung der allgemeinen wirtschaftlichen Interessen, eine Schädigung insbesondere der minder bemittelten Volksschichten durch die Verteurung der Hausbrand-

kohle, auf die — nebenbei gesagt — nur 14% der gesamten Förderung des Ruhrkohlenreviers entfällt, besorgte. Legt man für diese Volksschichten einen Verbrauch von 3 t im Jahr als Durchschnitt zugrunde, so macht die Preiserhöhung von 60 Pfg. für die Tonne noch nicht 2 Mk. im Jahre aus. Von einer „unerhörten Verteurung“ zu sprechen erscheint daher wohl übertrieben. Anderseits ist auch dabei zu bedenken, daß Hunderttausende von Bergarbeitern und deren Familie an der Kohlenpreiserhöhung mit einer nicht unbeträchtlichen Lohnsteigerung teilnehmen. Heute schon haben die Löhne den bisherigen höchsten Stand im Jahre 1907 überschritten und werden jedenfalls noch weiter steigen. Schließlich fällt es dem Bergfiskus im Ruhrbezirk um so leichter, gegen eine Preiserhöhung für Hausbrandkohlen Einspruch zu erheben, als er selbst solche fast gar nicht fördert.

In der Sitzung des preußischen Abgeordnetenhauses vom 5. März d. J. erklärte der preußische Handelsminister Sydow folgendes: „Die Bergverwaltung ist immer genötigt, auch die Frage im Auge zu behalten, was die fiskalischen Unternehmungen, die doch eben wirtschaftliche Unternehmungen sind und sein sollen, wirtschaftlich tragen können, und nur in dem Maße, wie die Konjunktur steigt, ist auch eine Erhöhung der Löhne möglich, soll sie aber auch gern geschehen.“

Am Tage vorher hatte er noch hervorgehoben, daß die Löhne der Staatsbergwerke in Westfalen die Durchschnittslöhne im Ruhrbezirk nicht unerheblich überschritten: 4,82 Mk. gegen 4,69 Mk. für die Gesamtbelegschaft, und 5,80 Mk. gegen 5,85 Mk. für die Klasse A. die eigentlichen Grubenarbeiter. Bei den kurz darauf erfolgten Verhandlungen im Reichstage anläßlich des letzten Ruhrbergarbeiterstreiks führte der Handelsminister in der Sitzung vom 14. März d. J. bezüglich der von den Streikverbänden geforderten 15proz. Lohnerhöhung aus: „Eine 15proz. Lohnerhöhung geht weit über das Maß dessen hinaus, was der Bergbau tragen kann und was durch die letzte Kohlenpreiserhöhung eingebracht wird“ — im Durchschnitt betrug die Erhöhung 75 Pfg. für die Tonne. — „Das ganze, was der Bergfiskus nach dem Etat von 1912 aus dem Steinkohlenbergbau an die allgemeine Staatskasse abführt, sind 11½ Millionen Mark. Der Fiskus würde also mit mehr als 6 Millionen ins Defizit kommen. Wer den Bergbau nicht als eine Wohlfahrtseinrichtung für die Arbeiter ansieht, sondern als eine wirtschaftliche Unternehmung, die nach kaufmännischen Grundsätzen betrieben werden soll, muß mir zugeben, daß die Forderungen beim besten Willen nicht erfüllt werden können.“ Hiernach mußte man annehmen, daß der preußische Handelsminister, als er den Beschluß faßte, vom Verkaufsabkommen mit dem Syndikat zurückzutreten, die Wirtschaftlichkeit des ihm unterstellten Bergwerksbetriebs im Ruhrbezirk nicht aus dem Auge gelassen hat.

Wie ist aber die Sachlage. Zunächst muß festgestellt werden, daß die durch Gesetz vom 21. März 1902 genehmigten vier Doppelschachtanlagen für die drei Zechen Gladbeck, Bergmannsglück und Waltrop im Ruhrrevier bis 1910 ohne die aufgelaufenen Zinsen der Betriebszuschüsse nicht weniger als reichlich 46 Millionen Mark = rund 56% mehr erfordert haben, als der Voranschlag der Regierung — 81,66 Mill. Mark — insgesamt vorsah. Bis zum Jahre 1915, in dem diese vier Anlagen ihre volle Förderziffer — 4 000 000 t jährlich — erreicht haben sollen, ist das in ihnen investierte Kapital auf etwa 135 Mill. Mark zu schätzen. Außerdem sind weitere drei Betriebsanlagen im Bau begriffen, sie werden ein Kapital von rund 80 Mill. Mk. einschließlich Zinsen beanspruchen und zusammen mit den übrigen Schachtanlagen 7 Mill. Tonnen jährlich fördern können. Das gesamte aufgewandte Kapital steigt damit auf 215 Mill. Mark und erfordert bei 4% für die Verzinsung allein 8,6 Mill. Mark jährlich, Demgegenüber steht aber bei zugrunde gelegten und im Durchschnitt von den gesamten Ruhrzechen erzielten Ausbeute von 1 Mk. pro Tonne bei 7 Millionen Tonnen Förderung nur eine jährliche Reineinnahme von 7 Mill. Mark. Mithin sind, auch wenn die volle Förderziffer dieser gesamten Schachtanlagen erreicht ist, noch jährlich 1,6 Mill. Mark Zuschuß erforderlich, und zwar lediglich zur Erreichung der angemessenen Verzinsung von 4% für das aufgewandte Kapital. Je länger die Zuschüsse geleistet werden müssen, um so

mehr verschlechtert sich naturgemäß das Gesamtergebnis. Bei Errichtung noch weiterer Schachtanlagen und der damit verbundenen Steigerung der Förderziffer verringert sich allerdings die auf den Kaufpreis der Bergwerksfelder — 51,7 Mill. Mark — entfallenden Gestehungskosten, der Kaufpreis selbst tritt jedoch mit Rücksicht auf die Kostspieligkeit jeder Neuanlage, deren Ausbau bekanntermaßen viele Jahre beansprucht, mehr und mehr in den Hintergrund.

Das Bild würde sich selbstverständlich ändern, wenn die Staatsbergwerke einen gößern Gewinn abzuwerfen in der Lage wären. Es fragt sich daher: Ist das möglich, und wie hoch müßte der Reinverdienst für die Tonne Förderung sein, damit nicht bloß die vierprozentige Verzinsung, sondern auch die als bescheiden zu bezeichnende Ausbeute von 3% erzielt würde? Bescheiden kann man sie schon mit Rücksicht auf das jedem Bergwerksunternehmen anhaftende Wagnis auf die Substanzverminderung und die höhern Betriebskosten beim Vorschreiten des Abbaues in die Tiefe nennen. Das Kapital von 215 Mill. Mark erfordert bei vierprozentiger Verzinsung und 3% Ausbeute rund 15 Mill. Mk. jährlich. Diese Summe, verrechnet auf die Jahresförderung von 7 Mill. Tonnen, bedingt also einen Reinverdienst von mehr als 2 Mark für die Tonne, das ist das Doppelte des in Ansatz gebrachten Gewinnes; er ist derartig hoch, wie ihn nur wenige, durch gute natürliche Ablagerungsverhältnisse begünstigte Zechen des Ruhrreviers zu erzielen vermögen und deren Erträgnisse ganz unrichtigerweise von gewissen Seiten immer wieder als Argument gegen die angeblich zu hohen Preise des Kohlensyndikats benutzt werden. Daß der Fiskus auf seinen in Westfalen gelegenen Bergwerken jemals in der Lage sein wird, einen derartigen Verdienst abzuwerfen, dürfte ausgeschlossen sein, besonders dann, wenn er es auf einen Preiskampf mit dem Kohlensyndikat ankommen läßt. Einen höhern Gewinn als den zugrunde gelegten von 1 Mark für die Tonne würde er vielleicht erzielen können, wenn die natürlichen Ablagerungsverhältnisse besonders günstige wären. Das ist aber, soweit man sie bis heute überblicken kann, nicht der Fall, es wäre sonst auch die erwähnte gewaltige Überschreitung des Kostenvoranschlages nicht verständlich. Man darf dabei auch nicht außer acht lassen, daß die staatlichen Bergwerke im Ruhrbezirk infolge ihrer nördlichen Lage erst in größerer Tiefe ihre Abbaubetriebe haben und infolgedessen ohne weiteres mit größern Anlage- und Betriebskosten, als bei den südlicher gelegenen Zechen rechnen müssen. Das Abteufen der Schächte im nördlichen Gebiet kostet schon mit Rücksicht auf die große Mergelüberlagerung unverhältnismäßig viel mehr Geld; höher sind die laufenden Kosten für die Wasserhebung, für die Bewetterung der Grubenbaue, die infolge der mit der Tiefe zunehmenden Wärme besonders reichlich zu erfolgen hat. Das Heben der Produkte aus der größern Tiefe ist kostspieliger, die Selbstkosten sind grössere, die Schlagwettergefahr bedingt ein vorsichtiges und verteuertes Arbeiten, die bergpolizeilichen Maßnahmen gegen die Explosionsgefahren erhöhen die Arbeitskosten sehr erheblich. Hierzu kommt, daß die Zechen, da sie fast ausnahmslos in ländlichen Gegenden errichtet werden, zur Heranziehung der Arbeiter nicht bloß über dem Durchschnitt stehende Löhne zahlen, sondern auch in weitestgehendem Maße Koloniewohnungen bauen müssen, die bekanntermaßen große Anlagekapitalien bedingen und sich wohl nie angemessen verzinsen. Aus all diesen Gründen haben bekanntlich die nördlichen in der Entwicklung begriffenen Privatzechen ihren Beitritt zum Kohlensyndikat von der Zubilligung einer genügend hohen Beteiligungsziffer abhängig gemacht. Sie sind eben nur konkurrenzfähig und rentabel zu gestalten, wenn sie die kostspieligen Betriebsanlagen aufs Intensivste ausnützen können.

Ungeachtet der hohen Anlage- und Betriebskosten der fiskalischen Ruhrzechen verlangen die Kreise, die heute den Fiskus zu einem Rücktritt vom Kohlensyndikatabkommen beglückwünschen, daß er mit seinen Löhnen, die bekanntlich im Bergbau wie wohl in keinem andern Gewerbe den ausschlaggebendsten Faktor — im Ruhrgebiet 60% und mehr der Selbstkosten — darstellen, an der Spitze und über denen der Privatindustrie steht und trotzdem eine be-

scheidende Preispolitik treibt. Wie der Bergfiskus das ohne Schädigung der Interessen der Allgemeinheit fertig bringen soll, das ist, wenn unter bescheidener Preispolitik eine solche, wie die durch sein jetziges Vorgehen dokumentierte Politik verstanden wird, ein Rätsel und wird es auch bleiben. Schließlich haben sich die Kohlenverbraucher zum größten Teil wohl selbst schon die Frage vorgelegt, warum der Saarbrükker Bergfiskus trotz bedeutend geringerer Löhne schon seit Jahrzehnten für seine Kohlen, die an Güte denen des Ruhrbezirks nachstehen, Preise verlangt, die im Durchschnitt auf die Tonne 2 Mark höher waren und auch heute noch für alle Sorten wesentlich — bis zu 3,50 Mark pro Tonne Lokomotivkohle — höher sind, als die des rheinisch-westfälischen Kohlensyndikats. Die Beantwortung ist sehr einfach. Infolge mangelnden Wettbewerbs — der Frachtvorsprung gegenüber dem Ruhrbezirk ist zu groß — hat der Fiskus diese Preise fordern können. Rein logisch gedacht, ist es daher eigenartig, wenn der Fiskus nun bezüglich seiner in der Entwicklung begriffenen Zechen im Ruhrbezirk in Frontstellung gegen das Kohlensyndikat eine „nivellierende und mäßigende" Preispolitik verfolgen will."

Die Berliner Handels - Gesellschaft schreibt zu dem Austritt des Fiskus in ihrem Wochenbericht, daß der Austritt von besonderem Nachteil für die Kohlenindustrie kaum sein dürfte, denn es sei nicht anzunehmen, daß der Fiskus dem Syndikat bei den spätern Verkäufen durch Preisunterbietungen Wettbewerb machen werde. Durch die Kündigung der Verkaufsgemeinschaft von dem Fiskus seien auch die außerhalb des Syndikats stehenden Zechen, die dieser Gemeinschaft angehört hatten, wieder frei geworden. Ob die Auflösung die schwebenden Verhandlungen wegen der Verlängerung des Kohlensyndikats beeinflussen werde, lasse sich zurzeit noch nicht übersehen.

Zu demselben Thema schreibt der A. Schaaffhausensche Bank - Verein in seinem Bericht: Wenn dem Vorgehen des Fiskus in rheinischen Kreisen eine weitergehende Bedeutung zurzeit nicht beigemessen wird, so dürfte dies darauf zurückzuführen sein, daß man glaubt, daß die Verhandlungen wegen Erneuerung des Syndikats trotzdem zu einem günstigen Ergebnis unter Beitritt der fiskalischen Zechen führen werden.

Die Dresdner Bank weist in ihrem Wochenbericht darauf hin, daß die Preiserhöhungen erst für das nächste Sommerhalbjahr in Kraft treten und daß bis dahin auch der Fiskus in seiner Preispolitik von derjenigen des Kohlensyndikats nicht abweiche. Es könne abgewartet werden, ob nicht die Verhältnisse im nächsten Frühjahr derart seien, daß eine Einigunug zwischen Fiskus und Syndikat über die Preispolitik wieder erzielt werde.

Dem Berl. Lok. Anz. wird zu dem gleichen Thema von autoritativer Seite folgendes mitgeteilt:

„Die Gründe, die den Handelsminister veranlaßt haben, von der Erneuerung des für das laufende Jahr geltenden Verkaufsabkommens mit dem Syndikat Abstand zu nehmen, sind lediglich darin zu finden, daß die Regierung nicht gewillt ist, die Verantwortung für eine Erhöhung der Kohlenpreise zu übernehmen. Sie ist dabei von der Erwägung ausgegangen, daß die Rohkohle in dem letzten Jahre bereits eine Erhöhung von 3 bis 5 Mk. die Tonne erfahren hat, wodurch eine nicht unerhebliche Belastung der Industrie eingetreten ist. Sie hat ferner erwogen, daß die Interessen des verbrauchenden Publikums durch die Verteuerung der Hausbrandkohle nicht geschädigt werden dürfen. Aus diesem Anlaß hat sich die Regierung freie Hand geschaffen. Sie wird die Kohlen ihrer Gruben zu den bisherigen Preisen abgeben, ungeachtet der allgemeinen Erhöhung der Richtpreise, wie sie von dem Rheinisch - Westfälischen Kohlen-Syndikat für das Jahr 1913-14 proklamiert worden ist. An leitender Stelle ist man der Ansicht, daß eine Verständigung zwischen Fiskus und Syndikat vorderhand nicht zu erzielen sein dürfte. Der Handelsminister wird jedenfalls keine Schritte tun, um eine solche herbeizuführen, zumal er bereits vor dem Beschluß des Syndikats gewichtige Bedenken gegen die Erhöhung erhoben hat.

Ob von seiten des Syndikats an den Fis-

kus herangetreten werden wird, erscheint zurzeit recht fraglich."

Dazu bemerkt die K. Z.:

Diese offenbar von dem Handelsminister selbst ausgehende Erklärung läßt zunächst, ganz abgesehen von der jetzigen streitigen Preislage, die andere Frage entstehen, wie es auf die Dauer überhaupt möglich sein wird, mit dem Fiskus in einem Einvernehmen zu bleiben. Mag es auch richtig sein, daß die jüngst von dem Syndikat beschlossenen Preiserhöhungen zu weit gegangen sind und daß es deshalb im öffentlichen Interesse erwünscht ist, wenn die fiskalischen Kohlen unter den Syndikatspreisen auf den Markt kommen, so bleibt doch immer noch die Frage offen, wer über die Angemessenheit und Unangemessenheit der Preisfestsetzungen entscheiden soll. Wenn der Fiskus das Recht für sich in Anspruch nimmt, in jedem Falle, in dem ihm irgend welche Preisfestsetzungen nicht passen, von seinen Abmachungen mit dem Syndikat zurückzutreten, so ist mit ihm ein dauerndes Vertragsverhältnis überhaupt nicht möglich. Das ist deshalb wichtig, weil für den Fall der Erneuerung des Kohlen - Syndikats auch der Beitritt des Fiskus vorgesehen war. Bisher durfte man annehmen, daß das Abkommen, welches der Fiskus mit dem Syndikat über gemeinsamen Kohlenverkauf getroffen hatte, eine brauchbare Grundlage für die spätern Verhandlungen über den Eintritt des Fiskus in das Syndikat abgeben würde. Diese Annahme ist nun hinfällig geworden; der Fiskus hat, falls überhaupt noch mit ihm wegen seines Beitritts verhandelt werden soll, völlig freie Hand. Der Schritt, den er getan hat, besitzt also eine Bedeutung, die weit über die jetzt vorliegende Streitfrage hinausgeht.

Ausführliche Erörterungen bringt die D. Bgw. Z. Noch vor der Festsetzung der neuen Preise schreibt sie am 13. Oktober:

„Durch die Presse ist dieser Tage die Nachricht gegangen, der preußische Bergfiskus habe beim Rheinisch - Westfälischen Kohlensyndikat den „Antrag gestellt", — soll wohl heißen sein Einverständnis gegeben — vom 1. April 1913 ab die Kohlenpreise um durchschnittlich 1 Mark zu erhöhen. Diese Nachricht gibt der syndikatfeindlichen Presse Anlaß, die Preispolitik des Syndikats wieder einmal als gemeinschädlich anzugreifen. Ihre besondere Entrüstung hat diesmal der Fiskus zu tragen, von dem ein Blatt sagt: „In Wirklichkeit hat die Sache sich wohl so abgespielt, daß das Syndikat sich der Zustimmung des Fiskus für die aus seinen Kreisen in Vorschlag gebrachten Preiserhöhungen versichert hat; gleichwohl wird man wenig erbaut davon sein können, daß der Staat so wenig die Interessen der weiten Konsumentenkreise wahrt und lediglich den Wünschen der wesentlich kleineren Produzentenkreise entspricht, die sich doch, wie das die Jahresabschlüsse und besonders die letzten Quartalabschlüsse der Kohlenzechen zeigen, keineswegs in einer Notlage befinden, sondern sehr gut verdienen." Die Ungerechtigkeit eines solchen Angriffs liegt darin, daß diese Gegner sich nicht einen Augenblick überlegen, was „den weiten Konsumentenkreisen" in den letzten zwölf Monaten passiert wäre, wenn das Syndikat nicht bestände. Welche Preise meinen die Herren wohl würden die Konsumenten zu zahlen gehabt haben während des Streikes zu Anfang dieses Jahres? Haben sie keine Ahnung davon, was den englischen Konsumenten in jenen Wochen abgenommen worden ist? Wissen sie nicht, daß die Tonne dort bis auf 60 und 70 Mark gestiegen ist? Und welche Preise würden wir ohne das Syndikat heute zu verzeichnen haben, wo die Zechen bis aufs Äußerste ihrer Leistungsfähigkeit angespannt sind und wo durch den Wagenmangel die Kohlennot noch verschärft wird. Da würde es sich wahrlich nicht um 1 Mark die Tonne gehandelt haben, sondern Erhöhungen von 5 Mk. und höher wären sicher gefordert worden. Vor all diesen Beunruhigungen hat das Syndikat die Konsumenten bewahrt; trotzdem wir Hochkonjunktur im Lande haben, erhalten die „weiten Konsumentenkreise", die jenen wackeren Leuten, die gar nicht auf ihren eigenen Profit bedacht sind, so ans Herz gewachsen sind, ihre Kohlen für Betrieb und Hausbedarf zu durchaus mäßigen und unabänderlich für ein Jahr festgelegten Preisen, und erst vom nächsten Frühjahr ab, nachdem alle anderen Zweige der Industrie, der Landwirtschaft und des Gewerbes von

der guten Zeit ihren Gewinn gehabt haben, wollen auch die Kohlenproduzenten einen mäßigen Anteil an dem allgemeinen Anspruch nehmen. Das Geschrei hiergegen braucht nach dem Gesagten wirklich nicht ernst genommen zu werden. Es ist wohl kaum ernst gemeint. Und vollends fehl gehen auch die Schläge, die man bei dieser Gelegenheit dem Fiskus versetzen zu müssen glaubt. Die Frankfurter Zeitung meint die Sachlage richtig darzustellen wenn sie sagt:

Der Fiskus, der eingesetzt worden war, um das Monopol des Syndikats zu mildern, zog sich also jetzt tatsächlich unter die schützenden Fittiche des Syndikats zurück, um, statt für die Interessen der Kohlenverbraucher, ausschließlich für seine eigene Rente zu sorgen. Eine Preiserhöhung, die das Syndikat vornahm, und die der Fiskus freudig mitnahm, war die Folge. Und jetzt kommt der zweite Schritt, der zwar an sich nicht groß überraschen kann, der aber die ganze Situation doch in einer wahrhaft bengalischen Beleuchtung zeigt; nach der Essener Depesche unseres Handelsteils im Zweiten Morgenblatt beantragt nunmehr der Fiskus selbst beim Syndikat eine Preiserhöhung für sämtliche Brennstoffe um durchschnittlich eine Mark je Tonne für das am 1. April n. J. beginnende Geschäftsjahr 1913 bis 1914, und das Syndikat wird nun diesem Antrage des Fiskus wohl oder übel nachkommen müssen! Das ist der Gipfel. Der Staat, der einen Einfluß auf den Kohlenmarkt gewinnen sollte, benutzt diesen Einfluß dazu, um seinerseits das Kohlensyndikat zu einer neuen Preiserhöhung zu veranlassen. Er nimmt den klugen Geschäftsleuten des Syndikats alles Odium und alle Verantwortung ab. Er erhöht die Preise und nennt das dann eine „regulierende“ Tätigkeit!

Mit Verlaub! Der Fiskus ist ganz und gar nicht eingesetzt worden, um das gar nicht existierende Monopol des Syndikats — siehe die Ziffern über die Einfuhr englischer Kohle! — zu mildern. Das braucht wirklich nicht gemildert zu werden, denn es ist milde genug. Daß es der Fiskus ist, der die entsprechenden Anträge unterstützt, — wohlgemerkt unterstützt, denn Anträge kann er als Nichtmitglied des Syndikats überhaupt nicht stellen — ist für den Kenner der Verhältnisse durchaus nicht auffallend, denn aus den Beratungen über den preußischen Bergetat ist sattsam bekannt, wie dringend notwendig gerade für die fiskalischen Gruben, d. h. also für den preußischen Steuersäckel, ein besseres Erträgnis dieser Gruben ist. Der preußische Staat, und das heißt doch nichts anderes als das preußische Volk, hat ebenso gut Anrecht darauf, aus der Konjunktur Vorteil zu ziehen, wie jeder Privatunternehmer. Merkwürdigerweise schreiben diese Blätter niemals etwas darüber, wenn die großen Städte im Interesse ihres Steuersäckels den städtischen Einwohnern das Gas, das Wasser und das elektrische Licht und die elektrische Kraft weit über den marktgängigen Preis hinaus verteuern, und sie erheben durchaus Zeter gegen die Städte, wenn Privatunternehmungen, wie das Rheinisch - Westfälische Elektrizitätswerk, der Landbevölkerung vor den Toren der Stadt Strom und Kraft zu mindestens um ein Viertel reduzierten Preisen liefern und wenn es somit die ländlichen Bezirke ganz erheblich billiger versorgt als die städtischen Werke. Dann wird nicht über ein Monopol geschrieben, das in diesem Falle wirklich vorhanden ist. Ähnlich verhält es sich mit der Gasfernversorgung. Die „Ausbeutung“ der Bürger durch die kommunalen industriellen Werke ist unvergleichlich viel schärfer als diejenige, die etwa hier indirekt durch den Fiskus in Frage steht, und wenn man aus diesem Anlaß über den Fiskus herfällt, hätte man viel eher allen Anlaß, sich mit den Preisen zu beschäftigen, die die großen Städte für Gas, Wasser und Elektrizität nehmen. Übrigens kann man die beabsichtigte Preiserhöhung des Syndikates noch von einem anderen Standpunkte wohl als angebracht bezeichnen.

Wenn das Syndikat daran geht, die Preise auf ein Niveau zu setzen, das der guten Konjunktur entspricht, so beweist das, daß es Vertrauen zu der Konjunktur hat und daß es glaubt, daß die Industrie noch auf eine längere Zeit hinaus unter den Bedingungen der Hochkonjunktur arbeiten kann. Die Stärkung des Vertrauens in die Konjunktur aber ha-

ben wir gerade im gegenwärtigen Augenblick besonders nötig.

Übrigens zeigen auch die diesmaligen Wochenberichte vom Weltmarkt, ganz besonders von dem so wichtigen amerikanischen Markt, daß die sehr flotte Beschäftigung bis weit in das nächste Jahr hinein, vielfach bis gegen Ende des nächsten Jahres gesichert ist. Unsere Roheisenindustrie ist mit 103% ihrer Beteiligung beim Roheisensyndikat beschäftigt, d. h. also mit anderen Worten die Werke sind über ihre Kraft hinaus angestrengt. Der Auftragsbestand des amerikanischen Stahltrusts, der in normalen Jahren um diese Zeit etwa 3½ Mill. Tonnen beträgt, ist heute auf nicht weniger als 6½ Mill. gestiegen, d. h. die Nachfrage ist um 80% höher als in sonstigen Jahren. Die Stahlwerke drüben nehmen nur noch Bestellungen für das zweite Viertel 1913 an, und die Ernte ist dort nach allen Berichten, die vorliegen, so üppig, wie in keinem Jahre zuvor. Wenn also nicht alles täuscht, brauchen wir uns auch hier wegen Arbeit und lohnenden Preisen für absehbare Zeit keine grauen Haare wachsen zu lassen. Umso weniger sollten wir gestatten, daß durch eine übertriebene Berücksichtigung der politischen Lage das Vertrauen auf unsere Konjunktur, die für so viele Millionen Brot und Arbeit bedeutet, zerstört werde.

Zu der Ankündigung des Rücktritts des Fiskus, durch das Wolffsche Telegraphenbüro, bemerkt die D. Bgw. Z. vom 17. Oktober:

Die Form der Meldung und der Weg der Verbreitung läßt leider darauf schließen, daß sie richtig sein wird. Man kann deshalb nur dem großen Bedauern Ausdruck verleihen, daß der preußische Bergfiskus das mit großen Mühen zustandegebrachte Werk durch den Schritt teilweise wieder zerstört. Wie erinnerlich, war das Verkaufsabkommen mit dem Fiskus nur bis zum 30. September gültig geschlossen. Da bis dahin eine Einigung wegen des Beitritts des Saarbergfiskus nicht erzielt werden konnte, wurde eine Verlängerung mit dem Ruhrbergfiskus vereinbart, die u. W. in diesen Tagen wiederum ihr Ende erreicht haben würde.

Der Fiskus begründet nun seine Maßnahme mit der von ihm nicht gebilligten Kohlenpreiserhöhung. Wir glauben jedoch kaum, daß dies der zwingende Grund zu dem Schritt gewesen ist. Denn es ist allgemein bekannt, daß der Fiskus von der ab 1. April 1913 eintretenden mäßigen Preiserhöhung auch dann mitprofitieren wird, wenn er dem Syndikat als Mitglied fern bleibt. Durch letzteren Umstand bleibt ihm aber eine Beteiligung an den Lasten erspart. Daß gerade dieser Punkt besondere Schwierigkeiten in den Verhandlungen wegen des Beitritts des Ruhr- und Saarbergfiskus bot, ist in letzter Zeit verschiedentlich hervorgehoben worden.

Die wahre Ursache wird also in diesem Moment liegen. Immerhin dürfte der dadurch geschaffenen neuen Lage keine allzu große Tragweite beizumessen sein. Namentlich glauben wir nicht, soweit wir unterrichtet sind, an eine Rückwirkung auf die übrigen außenstehenden Zechen, mit denen, wie erinnerlich, ebenfalls ein Verkaufsabkommen seinerzeit geschlossen worden ist. Es wird Sache weiterer Verhandlungen sein, den Fiskus früher oder später davon zu überzeugen, daß er sich inbezug auf Nichtverlängerung des Verkaufsabkommens bezw. event. Beitritts nicht auf dem richtigen Wege befindet. Auf dem Kohlenmarkt hatte das frühere Abkommen insofern noch keine Geltung erlangen können, als der Fiskus breits langfristige Verkäufe getätigt hatte.

In der Berliner Börsenwoche der D. Bgw. Z. vom 20. Oktober erschienen folgende Ausführungen mit bemerkenswerten Angaben über die voraussichtliche Rückwirkung der Preiserhöhung im Ruhrgebiet auf die Preise der andern Kohlenreviere:

Politik und Kohlen, Regierung und Kohlensyndikat, stehen wieder einmal auf gespanntem Fuße miteinander, besser gesagt: Der Handelsminister ist böse mit dem Kohlensyndikat. Vielleicht stellt er sich auch nur so böse. Das Syndikat als eine Vereinigung von Geschäftsleuten hat die Folgerungen aus der allgemeinen Lage, aus der Steigerung der Preise für alle Materialien, der Abgaben und Löhne gezogen und für die nächste Abschluß-Kampagne eine Preiserhöhung beschlossen. Die fiskalischen Zechen

spüren die beständige Erhöhung der Unkosten natürlich genau so wie die privaten Zechen, aber nun zeigt sich, wie verkehrt es ist, daß die Regierung wie in alten Zeiten noch Gewerbebetrieb pflegt. In den Zeiten des Absolutismus hatte der fiskalische Betrieb seine Vorzüge. In den heutigen Zeiten einer parlamentarisch demokratischen Strömung sieht sich auch der fiskalische Betrieb vor unlösbare Aufgaben gestellt. Er soll selbstverständlich auch verdienen, aber er soll auch Rücksicht auf die Tagesströmungen nehmen. Das ist die Quadratur des Kreises. Die Preiserhöhung des Syndikats kommt an sich auch den fiskalischen Zechen sehr gelegen. Wenn nur die Politik nicht wäre! Da kommen die Lieberalen aller Schattierungen, da kommt im Winter das Parlament und alle klagen die Regierung wegen der Teuerung an. Aber es ist nicht zu leugnen, daß sich der Fiskus von seinem Standpunkt aus, geschickt aus der Affäre gezogen hat. Vor dem ganzen Lande protestiert er gegen die Erhöhung der Kohlenpreise. Das macht populär. In Wirklichkeit werden natürlich die fiskalischen Zechen ungefähr zu den erhöhten Preisen verkaufen. Der Fiskus rückt von dem Syndikat ab, spart aber dadurch die Lasten, die die Zugehörigkeit zu dem Syndikat sonst mit sich bringen würde. Wie wird es nun aber in Oberschlesien werden. Am 22. Oktober findet eine Sitzung der Oberschlesischen Kohlenkonvention statt. In Oberschlesien besteht ebenfalls Neigung für eine Erhöhung der Kohlenpreise zum nächsten Jahre; wenigstens will man eine Regulierung nach oben. Man spricht davon, daß der Fiskus auch gegen die Preiserhöhung in Oberschlesien Stellung nehmen wolle. Seine Popularität wird dadurch noch mehr wachsen. Aufhalten wird er aber die Preiserhöhung auch in Oberschlesien nicht; vielmehr wird er ohne Zweifel neben der Konvention hergehend aus der Situation seinen Nutzen ziehen.

Über die fiskalische Kohlenpreispolitik im Saarrevier schreibt die F. Z. vom 30. Okt.:

„Kurz, nachdem der preußische Handelsminister den Rücktritt des Fiskus von dem Abkommen mit dem Kohlensyndikat erklärt hatte, weil der Fiskus die neuen Preisaufschläge des Syndikats nicht mitmachen könne, sind aus den Kreisen des Privatbergbaus Stimmen laut geworden, die das Verhalten des Fiskus zugunsten der Konsumenten mit Motiven zu erklären suchten, die nicht gerade sehr heroisch aussahen. Der Fiskus, so sagten diese (freilich interessierten) Kritiker, könne leicht gegen die Preisheraufsetzung speziell für Hausbrandkohlen protestieren und sich dadurch in der Pose des Volksfreundes zeigen, denn er selbst produziere in Westfalen so gut wie keine Hausbrandkohle und habe also an deren Preiserhöhung gar kein Interesse; für andere Kohlensorten aber sei er im Grunde mit der Preiserhöhung wohl ganz einverstanden, und er werde zunächst, solange die Nachfrage anhalte, seine Produktion wohl auch weiter nicht zu Kampfpreisen, sondern zu Preisen ähnlich wie das Syndikat absetzen; erst bei einem Nachlassen der Nachfrage werde es sich zu zeigen haben, wie der Rücktritt des Fiskus auf Preise und Marktlage wirke. So klang es, wie gesagt, aus den Kreisen des Privatbergbaus im Ruhrrevier. Bald darauf versandte die Königliche Bergwerksdirektion in Saarbrücken ihre neuen Richtpreise für das 1. Halbjahr 1913: sie selbst fügte erläuternd hinzu, daß im allgemeinen die bisherigen Preise sich nicht wesentlich geändert hätten; kleinen Preisermäßigungen ständen auch Preisaufschläge gegenüber, doch nur in einigen besonders begehrten Sorten, in denen der Nachfrage nicht genügt werden konnte. Das klang recht günstig; es schien ein erneuter Protest gegen die Preiserhöhungen des Kohlensyndikats, eine neue Bekräftigung der von dem Handelsminister neuerdings eingeschlagenen Politik der Preisermäßigung zu sein. Aber sehr schnell kam auch hier der kalte Wasserstrahl: aus Händlerkreisen wurde bekannt, daß gleichzeitig mit der Veröffentlichung der neuen Richtpreise die Saardirektion die Rabattsätze, die sich bisher zwischen Mk. 10 bis Mk. 12 bewegten, auf Mk. 1 bis Mk. 4 herabgesetzt hatte — während der Fiskus erklärte, daß er kaum aufgeschlagen habe, bedeutete, wie uns eine Händlerfirma schreibt, diese Änderung der Rabatte faktisch einen Preisaufschlag von ca. Mk. 8 bis Mk. 9 für 10 Tonnen. Wir haben uns

daraufhin an eine der Saardirektion nahestehende Instanz um Aufklärung gewandt und erhalten von dieser folgende Darstellung:

In der Tat haben, wenn auch die Richtpreisliste nur unwesentliche Erhöhungen für die begehrtesten Sorten enthält, doch die Verkaufspreise durch Beseitigung von Rabatten, welche bisher gewährt wurden, eine Erhöhung erfahren. Auf die Sätze der Richtpreisliste wurden vom Saarfiskus stets Rabatte gewährt, die verschieden bemessen waren. Während sie in früheren Jahren in der Regel Mk. 0,60 betrugen, mußten diese Rabattsätze in den letzten Jahren wesentlich erhöht werden, da den einzelnen Geschäften, um dem Wettbewerb der anderen Saargruben zu begegnen, schärfer nachgegangen werden mußte. Diese Rabatte, welche verschieden hoch bemessen waren und einen mehr oder weniger hohen Ausnahmepreis ergaben, konnten jetzt vermindert werden, da der Wettbewerb der Saargruben untereinander bei der außerordentlich regen Nachfrage nach Saarkohlen weniger scharf in die Erscheinung tritt.

Maßgeblich bleibt indessen für sämtliche Verkäufe des Fiskus die Richtpreisliste, auf welche sich ein großer Teil langjähriger Verträge stützt. Diese Richtpreisliste wurde in den letzten Jahren kaum einer nennenswerten Änderung unterzogen. Selbst für die beiden Halbjahre 1912 weisen die betreffenden Listen kaum eine veränderte Preisfestsetzung auf, trotzdem das Kohlensyndikat bereits für 1912 erstmalig wesentliche Erhöhungen vornahm und sie für 1913 wiederholte. Das Preisniveau für Saarkohlen war in den letzten Jahren ein sehr gedrücktes; nicht so sehr wegen der allgemeinen Marktlage für diese Produkte, als vielmehr wegen des scharfen Wettbewerbs der Saar - Gruben untereinander, der einem Preiskampf gleichkam. Dieser Wettbewerb ist wohl noch nicht beseitigt, da das geplante Saarsyndikat nicht zustande gekommen ist; indessen scheinen die einzelnen Grubenverwaltungen an der Saar die Marktlage so günstig zu beurteilen, daß sie das Kriegsbeil bis auf weiteres begraben wollen. Die Preiserhöhungen des Fiskus sind daher unzweifelhaft höher, als sie sich aus der Richtpreisliste ersehen lassen. Sie stellen aber erst ein normales Preisniveau her, das bei der herrschenden lebhaften Nachfrage in einzelnen Sorten sicher höher ausgefallen wäre, wenn an der Saar eine Konvention unter den Saarbergwerksverwaltungen zustande gekommen wäre. Jedenfalls ist es verkehrt, die Verhältnisse an der Saar mit denen an der Ruhr zu vergleichen und aus dem Umstand, daß der Handelsminister sich für das Ruhrrevier gegen eine erneute Preiserhöhung und vor allem für Hausbrandkohlen gewandt hat, den Schluß zu ziehen, daß auch das Saarrevier, welches in den letzten Jahren unter völlig anormalen Verhältnissen seine Produktion verkaufte, nunmehr auch die Kohlen billiger verkaufe, als es nötig und zweckmäßig wäre. Übrigens ist gerade in Hausbrandmarken eine Verschiebung in der Richtpreisliste überhaupt nicht eingetreten.

Diese Darstellung von informierter Seite ist also faktisch eine Bestätigung: die Preiserhöhung ist eingetreten, weil gegenwärtig der Wettbewerb, der zeitweise „einem Preiskampf gleichkam", durch den günstigen Geschäftsgang gemildert ist — der Saarfiskus nimmt so hohe Preise, wie er sie nur bekommen kann, und wer nicht langjährige Abschlüsse laufen hat, der muß sie bezahlen. Die Zuschrift verwahrt sich zwar gegen einen Vergleich der staatlichen Politik von Ruhr und Saar — uns scheint, daß man umgekehrt aus der Saarpolitik Rückschlüsse auch auf das Verhalten des Fiskus an der Ruhr ziehen muß, die für ihn nicht gerade günstig sind."

Über die neuen Saarkohlenpreise wurde der K. Z. aus angeblich unterrichteten Kreisen folgendes geschrieben:

„Gegen die Richtpreise des vergangenen Jahres sind Ermäßigungen eingetreten um 40 Pfg., für Reden Stücke, Göttelborn Würfel und Nuß I, um 20 Pfg für Griesborn und Göttelborn Stücke und Louisenthal abgesiebte Förderkohlen. Demgegenüber stehen Erhöhungen um 20 Pfg. für Louisenthal Stücke, Friedrichsthal Würfel und Nuß I. Louisenthal Nuß II, Göttelborn Nuß III, Itzenplitz Feingries und Brefeld Nuß IV, um 40 Pfg. für Reden Grieskohlen, v. d. Heydt Würfel, Reden und v. d. Heydt Nuß I, Göt-

telborn Nuß IV, v. d. Heydt und Friedrichsthal Nußgries, Bildstock, Heinitz - Dechen, König und Delbrück Stücke, Sulzbach Nußgries, um 60 Pfg. für Kohlwald Grieskohlen und Brefeld Nuß III, um 80 Pfg. für Reden Feingries, um 1 Mk. für Dudweiler, Sulzbach und Altenwald Förderkohlen. Die bisher in der Körnung 2/15 mm gelieferten Nußgrieskohlen von Reden, Louisenthal, Itzenplitz und Kohlwald werden jetzt als Nuß III in der Körnung 4/15 verkauft mit Preiserhöhung von 20 Pfg. bei Kohlwald, 40 Pfg. bei Reden u. Itzenplitz und 80 Pfg. bei Louisenthal. Für die nicht erwähnten Sorten sind die Richtpreise gegen die des vorigen Jahres nicht verändert. Indes gewährte die Bergwerksdirektion dem Großhandel im vergangenen Jahre auf die Richtpreise eine Rückvergütung von Mk. 1,20 auf die Tonne, die er je nach den Abschlußmengen dem Zwischenhandel und den Verbrauchern bis zur vollen Höhe ebenfalls zugestehen mußte. In diesem Jahre ist dieser Nachlaß auf 10 bis 40 Pfg. herabgesetzt, so daß hierin eine allgemeine Preiserhöhung von 80—110 Pfg. liegt. Berücksichtigt man dazu die Veränderungen der Richtpreise, so ergibt sich eine Preiserhöhung von 40 Pfg. bis 2,20 Mk. für die Tonne, die sich im Durchschnitt auf 1,40 Mk. belaufen dürfte. Die Einreichung der Aufträge hat bis zum 16. November zu erfolgen, für spätere Bestellungen sind weitere Aufschläge von 60 Pfg. bezw. 1,20 Mk. vorgesehen. Für Geschäfte mit der Industrie behält sich die Bergwerksdirektion eine besondere Festsetzung des Nachlasses vor; es ist aber selbstverständlich, daß dabei ähnliche Zugeständnisse ausgeschlossen sind, wie sie im letzten und mehr noch im vorletzten Jahre im Wettbewerb mit den privaten Saargruben für nötig erachtet wurden.

Erhöhungen der Preise sind nun gewiß berechtigt, sowohl aus der allgemeinen Lage des Geschäftes heraus, als auch wegen der besondern Lage des Saarkohlenbergbaues, der bei den wenig befriedigenden geldlichen Ergebnissen, welche der planlose Wettbewerb unter den privaten und fiskalischen Gruben mit sich brachte, einer Besserung der Preise dringend bedurfte. Eine Enttäuschung werden sie aber den Verbrauchern bereiten, die nach der öffiziösen Erklärung für den Rücktritt des preußischen Handelsministers von dem Abkommen mit dem Ruhrkohlen-Syndikat darauf rechneten, ihren Kohlenbedarf bei fiskalischen Gruben zu den bisherigen Preisen eindecken zu können.

Aus Kreisen des privaten Bergbaues wurde der D. B. Z. über die Preispolitik der staatlichen Bergbauverwaltung folgendes geschrieben:

„Bisher wurde dem Bergfiskus nachgesagt, daß er ähnlichen Preistendenzen huldige wie der Privatbergbau. In dieser Annahme hatte der preußische Landtag auf den Antrag des konservativen Abgeordneten v. Pappenheim am 1. März 1910 beschlossen, eine Unterkommission des Staatshaushaltausschusses einzusetzen mit dem Auftrage, zu prüfen, in welcher Weise die staatliche Berwerksverwaltung, unbeschadet ihrer volkswirtschaftlichen und sozialpolitischen Aufgaben, einträglicher als bisher gemacht werden könnte. Diese Unterkommission hätte sich ihre Arbeit sparen können, wenn man schon vor 2 Jahren gewußt hätte, daß der Bergfiskus, wie sich herausgestellt hat, eine Preispolitik verfolgt, die derjenigen der Privatindustrie entgegengesetzt ist. Denn die Unterkommission hatte sich mit der Frage beschäftigt, ob nicht Organisationsformen gefunden werden könnten, bei denen der Notwendigkeit, auch den in der Hand des Staates befindlichen Bergbau nach privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten zu betreiben, mehr Rechnung getragen und eine angemessene Rentabilität für den Staat gesichert werden könne. Als einer der Hauptgründe für die Ausdehnung des staatlichen Bergbaues war gerade in den letzten Jahren geltend gemacht worden, daß der Staat nur auf diesem Wege einen Einfluß auf die Preispolitik der privaten Verbände gewinnen könne. Es wurde aber von Anfang an bezweifelt, daß es dem Staat bei der Art seiner Betriebführung überhaupt möglich sein werde, diesen Zweck zu erreichen, da schon die erste Voraussetzung, daß nämlich der Staat billiger zu produzieren vermöge, als der Privatbergbau, nach den bisherigen Erfahrungen als nicht

zutreffend anzusehen ist. Ferner läßt auch die Preispolitik der staatlichen Bergbauverwaltung jede Einheitlichkeit vermissen. In Oberschlesien geht der Fiskus bei der Preisbildung mit dem Privatbergbau Hand in Hand. An der Saar, wo es bis vor kurzem keinen ausschlaggebenden Privatbergbau gab, sind mit den Gestehungskosten auch die staatlichen Preise am höchsten, so daß die dortige Industrie sich häufig darüber beklagt hat. In Westfalen ist der Staat bis zu Anfang dieses Jahres Außenseiter gewesen und hat nach dem Vorbild der außenstehenden Zechen durch Unterbietung der Syndikatpreise sich Absatz zu verschaffen gesucht. Wegen der höheren Gestehungskosten im staatlichen Bergbau ist bei diesem Verfahren die Staatskasse schlecht weggekommen. Wenn der Staat den Gedanken, eine Einwirkung auf die Kohlenpreise zu erzielen, wirksam hätte verfolgen wollen, so hätte er Mitglied des Kohlensyndikat werden müssen. Schon vor 2 Jahren wurde ihm in der genannten Unterkommission empfohlen, ernstlich mit sich zu Rate zu gehen, ob er seine Sonderpolitik fortsetzen solle oder ob er im Interesse der nationalen Wirtschaft nicht besser tue, auf einer angemessenen Grundlage mit den privaten Verbänden Hand in Hand zu gehen. Daß die staatliche Bergbauverwaltung bis zu Anfang dieses Jahres, als der westfälische Bergfiskus den Verkauf seiner Erzeugnisse dem Kohlensyndikat übertrug, eine Sonderpolitik in der Preisstellung verfolgte, hat sie in der Unterkommission selbst zugeben müssen. Sie erklärte zwar, daß sie sich im Ruhrgebiet mit einer einzigen Ausnahme in der Festsetzung der Richtpreise genau nach dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat gerichtet habe, knüpfte aber an diese Erklärung sofort die Bemerkung, daß die Verkaufspreise allerdings meist gegen die Richtpreise ermäßigt werden mußten. Daß die staatliche Bergbauverwaltung die Erzeugnisse ihrer westfälischen Werke vornehmlich durch Preisunterbietungen unterzubringen gesucht habe, stellte sie zwar in Abrede; sie mußte aber gleichzeitig zugeben, daß sie solche habe eintreten lassen, wenn es galt Abnehmer zu gewinnen, die beim Kohlenbezug von Staatsgruben unmittelbar in der Preisstellung Vorteile gegen die Syndikatsbezüge sehen wollten. Dies ist natürlich bei jedem einzelnen Geschäft der Fall, und deshalb waren Preisunterbietungen das Merkmal der Preispolitik des Bergfiskus und diese war eine Sonderpolitik, die ihre Spitze gegen den gesamten Privatbergbau richtete.

Als der preußische Handelsminister zu Anfang dieses Jahres Anschluß an das Kohlensyndikat durch das Verkaufabkommen fand, durfte man annehmen, daß er beschlossen habe, mit seiner Sonderpolitik zu brechen, und die staatlichen Bergwerke mehr als bisher nach privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten verwalten zu lassen. Allerdings hatte er beim damaligen Abschluß des Verkaufabkommens mit dem Kohlensyndikat sich vorbehalten, jederzeit zurücktreten zu können, wenn nach seiner Entscheidung dem Verbleiben im Vertrage überwiegende Staatsinteressen entgegenstehen. Eine Interpretation dieses Begriffes ist sehr schwierig, wenn nicht unmöglich, so daß man sagen kann, daß das Rücktrittsrecht ganz in das Belieben des Ministers gestellt war und er dem Privatbergbau keine Rechenschaft dafür schuldig bleiben wollte. Wenn das Kohlensyndikat seinerzeit auf diese Bedingung eingegangen ist, so waren dafür besondere Umstände maßgebend, die ein Zusammengehen mit den außenstehenden Zechen und besonders mit dem westfälischen Bergfiskus damals wünschenswert erscheinen ließen. In den Kreisen des privaten Bergbaues ist man damals nicht auf den Gedanken gekommen, daß die überwiegenden Staatsinteressen auch durch eine Preiserhöhung verletzt werden könnten, zumal da gleich in der ersten Zeit nach dem Abschluß des Verkaufsabkommens mit dem westfälischen Bergfiskus eine Preiserhöhung mit dessen Einwilligung vorgenommen worden ist. Wenn die staatliche Bergbauverwaltung bei dem Abschluß des Verkaufsabkommens die Auffassung gehabt hätte, daß eine Preiserhöhung an und für sich schon einen Grund für die Ausübung des Rücktrittsrechtes bilden könnte, so hätte sie dies ausdrücklich erklären müssen. Sie hat sich aber nicht darüber geäussert. Es wäre der

Fall denkbar, daß der Bergfiskus eine Preiserhöhung, die nicht in den wirtschaftlichen Verhältnissen begründet und unzeitgemäß ist sowie in einem auffälligen Mißverhältnis zu einer vernünftigen Preisbildung steht, nicht hätte mitmachen und darin eine Verletzung der überwiegenden Staatsinteressen hätte erblicken können. Dieser Fall liegt aber nicht vor, und darum ist der Entschluß des Handelsministers, von dem Abkommen mit dem Kohlensyndikate zurückzutreten, überraschend gekommen.

Denn die vom Kohlensyndikat beschlossene Preiserhöhung wurde von den Beteiligten für eine wirtschaftliche Notwendigkeit gehalten und im Beirat fast einstimmig beschlossen. Der in dieser Versammlung vom Bergfiskus erhobene Widerspruch gegen die Preiserhöhung, der in ziemlich sanften Formen geschah und mehr als eine formelle Wahrung eines abweichenden Standpunktes als eine conditio sine qua non des Zusammengehens aufgefaßt wurde, hatte die Wirkung, daß die Preiserhöhung in der Höhe, zu der die Eß- und Magerkohlenzechen drängten, nicht beschlossen wurde, sondern daß man sich auf einer mittleren Linie einigte, d. h. zwischen den Wünschen der Eß- und Magerkohlenzechen und den Forderungen des Bergfiskus ein Kompromiß schloß und Preiserhöhungen für Kohlen im Durchschnitt von rund 60 Pfg. für die Tonne eintreten ließ. Von jeder Preiserhöhung abzusehen, war eine Forderung, die sofort bis auf wenige Ausnahmen von allen Zechen mit lebhaftem Widerspruch abgelehnt wurde. Es war der erste Zusammenstoß, der in der Praxis zwischen dem fiskalischen und dem privaten Bergbau über die Auffassung erfolgte, wie Bergbau betrieben werden soll. Denn wenn jetzt nicht der Zeitpunkt für eine Preiserhöhung gekommen sein soll, wo selbst der Hauptabnehmer der Kohlenzechen, die Eisenindustrie, sie ganz erklärlich findet, so dürfte wohl dieser Fall selten oder niemals wieder eintreten. Deshalb war es überraschend, daß die Gegensätze, die zwischen dem fiskalwirtschaftlichen und privatwirtschaftlichen Bergbau in der Preispolitik bestehen, gerade jetzt aufeinander platzten und es zu einem Konflikt kam, dessen Folgen in einer Beunruhigung des Marktes zum Ausdruck kommen. Denn wenn der westfälische Bergfiskus bei seinen demnächstigen Verkäufen an den bisherigen Preisen festhält, werden diejenigen Verbraucher, die nicht von ihm beziehen können, geschädigt werden. Den ganzen Bedarf aller Verbraucher zu decken, dazu ist die staatliche Bergverwaltung nicht in der Lage. Die Mehrheit der Verbraucher wird sich also damit abzufinden haben, daß ein kleiner Kreis von Auserwählten sich billigerer Kohlenpreise erfreut, infolgedessen geringere Gestehungskosten hat und die von der staatlichen Bergbauverwaltung auf dem Kohlenmarkt hervorgerufene Beunruhigung auf andere Märkte weiter überträgt. Hätte der Staat auf dem Kohlenmarkte ein Monopol, so könnte er seine fiskalwirtschaftlichen Gesichtspunkte bei der Preisbildung durchführen, ohne die Mehrheit der Verbraucher zu schädigen. Solange er aber ein Monopol nicht besitzt, sollte er davon Abstand nehmen, die Preispolitik der Hauptproduzenten aus Gründen, die das Erwerbsleben nicht versteht, zu durchkreuzen und dadurch die wirtschaftlichen Verhältnisse seiner Steuerzahler zu beunruhigen. Welcher Art die Gründe sind, welche die staatliche Bergbauverwaltung zu ihrer abweichenden Preispolitik veranlaßt haben, soll hier nicht untersucht werden. Es muß jedoch ausgesprochen werden, daß sie mit den erwerbwirtschaftlichen Grundsätzen, nach denen nun einmal in erster Linie der Bergbau betrieben werden muß, nichts zu tun haben. Wenn der Fiskus Bergwerke betreibt und dadurch auf den Privatbergbau einen Zwang ausüben will, seine Preispolitik nach fiskalischen Grundsätzen einzurichten, so läßt sich noch gar nicht übersehen, zu welchen unhaltbaren Zuständen dies führen soll. Zunächst werden diese infolge der fiskalischen Preispolitik dadurch eintreten, daß eine kleine Gruppe von Verbrauchern Vorteile hat, die ihnen auf Kosten der Gesamtheit der Steuerzahler erwachsen."

Syndikatsfreundlicher bemüht sich ferner die D. Bgw. Z. vom 27. Oktober die Sachlage zu beleuchten:

„Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat muß wieder einmal den Sündenbock

abgeben, nachdem der preußische Handelsminister die Verbindung mit dem Syndikat abgebrochen hat unter der Begründung, daß der Fiskus die vom Syndikat beschlossenen Preiserhöhungen nicht billigen könne. Vom Standpunkt des Diplomaten aus hat Herr Sydow mit seiner Aktion ja recht klug operiert. Auf der einen Seite wird er selbstverständlich von den erhöhten Preisen profitieren, um seinen Bergetat in eine bessere Verfassung zu bringen, denn es wird wohl kein Mensch erwarten, daß der Fiskus zu bedeutend niedrigeren Preisen verkaufen werde als das Kohlensyndikat. Auf der anderen Seite aber steht er den Oppositionsparteien gegenüber als der Mann da, der die „Interessen der Allgemeinheit" gegen die „begehrlichen Bergherrn" in energischer Weise schützt. Shylock und Marquis Posa in einer Person! Und der Prügelknabe „die unersättlichen Kohlenbarone". Es ist allzu oft nachgewiesen worden, daß die Preispolitik des Kohlensyndikates von Anfang an den Interessen der Allgemeinheit in einem Maße Rechnung getragen hat, daß für Begehrlichkeit und Unersättlichkeit wenig übrig bleibt. Diese Tatsache ist so oft und so unwiderleglich erwiesen worden, daß man es nachgerade überdrüssig wird, den Beweis nochmals zu wiederholen. Und welchen Zweck sollte das auch haben? Diejenigen, die auf der Seite des Syndikats stehen, wissen es, und die Gegner lehnen jede Belehrung ab. Deswegen ist ja die Erörterung dieser Frage so überaus unersprießlich.

Daß es wirklich im „Interesse der Allgemeinheit" liegt, unsere Schwerindustrien, die das Rückgrat unserer Volkswirtschaft bilden, in einem Zustande zu erhalten und zu sichern, der ihr für die Zeiten absteigender Konjunktur ein noch lohnendes Arbeiten ebenso ermöglicht, wie in den Zeiten aufsteigender Konjunktur, ist durch den Verkauf des letzten wirtschaftlichen Niederganges so klar erwiesen worden, daß eigentlich niemand daran zweifeln sollte. Daß der Niedergang nach dem Jahre 1907 einen Verlauf genommen hat, der zwar Geschäftsstille, aber keine Katastrophen mit sich brachte, ist lediglich dem Vorhandensein der beiden großen Verbände der Kohlen- und Eisenindustrie und dem Bestehen zahlreicher kleinerer Verbände zu verdanken. Solche Zeiten aber können in so befriedigender Haltung nur überwunden werden, wenn die beteiligten Industrien in guten Zeiten, wie den gegenwärtigen, Reserven anhäufen können und dazu sind sie nur in der Lage, wenn sie in mäßigen Steigerungen der Konjunktur folgen ohne natürlich die mittlere Linie allzu erheblich zu verlassen. Das ist aber durch die jüngsten Beschlüsse keineswegs geschehen.

Durch seine Preispolitik allein ist aber das Kohlensyndikat auch in der Lage, die schweren Stöße zu ertragen, die ihm gerade jetzt von Seiten des Fiskus, allerdings nicht des Bergfiskus, sondern des E i s e n b a h n f i s k u s, versetzt werden, Stöße, die den einzelnen Zechenbesitzer, wenn das Syndikat nicht vorhanden wäre, in die allerschwerste Kalamität bringen würden. Selbst wenn man zugeben wollte, daß der Fiskus infolge der letzten Beschlüsse des Kohlensyndikates begründete Ursache hätte, den Bergherren zu grollen, so muß angesichts der Wagenkalamität auch der Gegner zugeben, daß der Bergbau eine viel stärkere Ursache hat, mit dem Fiskus unzufrieden zu sein. Es sind geradezu erschreckende Ziffern, die uns durch die täglichen Meldungen über die Wagengestellung vor Augen geführt werden. Innerhalb vier Tagen haben da gefehlt 8063 Wagen, 9177 Wagen, 7169 Wagen, 6725 Wagen! Das sind Ziffern, die eine in sich nicht gefestigte Industrie an den Rand des Abgrundes bringen könnte. Wenn der Fiskus in Zeiten, wie den jetzigen, nur in der Lage ist 23 000 Waggons zu stellen, während 32 000 verlangt werden und notwendig sind, so ist das ein Zustand, der mit maßvollen Worten kaum noch gekennzeichnet werden kann. Und diese Ziffern Stellen Verluste am Nationalvermögen dar, Verluste besonders auch an Lohnausfällen, die im höchsten Maße bedauerlich sind. 9000 fehlende Wagen an einem Tage bedeuten 90 000 Tonnen fehlender Kohle oder einen Verlust im Umsatz von weit über eine Million Mark und einen Verlust an Löhnen von etwa zweidrittel Millionen Mark. Diese Summen, die nun Tag für Tag addiert werden müssen, sind unwiederbringlich dahin, und der Ausfall kann durch nichts wieder

gut gemacht werden. Die verheerende Wirkung des Wagenmangels wird in der Kölnischen Zeitung wie folgt geschildert:

„Die Klagen der beteiligten Kreise über die gänzlich unzulänglichen Leistungen der Eisenbahn werden von Tag zu Tag immer größer. Denn abgesehen davon, daß die Nachfrage nach Kohlen immer dringender wird, beginnen anderseits auch die Erträgnisse der Zechen unter dem Wagenmangel bereits zu leiden. Die auf den Zechen jetzt schon lagernden Mengen wachsen ins Riesenhafte und sind in den letzten Wochen um mehrere hunderttausend Tonnen gestiegen, was selbstverständlich für die Zechen mit empfindlichen Verlusten verbunden ist. Zugleich klagen die Hüttenwerke lebhaft über die mangelhafte Beschaffenheit des Koks, da natürlich an ein regelmäßiges Arbeiten vor den Koksöfen nicht mehr zu denken ist. Vor allem aber erwachsen auch ganz selbstverständlich den Arbeitern empfindliche und große Verluste in ihren Lohnbezügen. . . . Daß unter diesen Umständen auch in der Arbeiterschaft eine weitgehende Verbitterung Platz greift, erscheint leicht begreiflich. Wie uns aufs neue bestätigt wird, mußten auf zahlreichen Schachtanlagen, obgleich die geförderten Mengen unaufhörlich gestürzt wurden, die Belegschaften vorzeitig ausfahren . . . Die Ausfälle in der Förderung erreichten an einzelnen Tagen bis zu 50% der Normalziffern. Von einzelnen Zechen, so z. B. von Helene und Amalie wurde bereits dieser Tage gemeldet, daß sie feiern mußten. Neben anderen Gesellschaften mußte auch die Arenbergsche Aktiengesellschaft in letzter Zeit auf mehreren Schachtanlagen wegen Wagenmangels ihre Belegschaft mehrfach vorzeitig ausfahren lassen. Am 19. Oktober fiel infolgedessen auch die Mittagschicht teilweise aus. Aus alledem geht hervor, daß der Wagenmangel in diesem Jahre einen Umfang angenommen hat, der zu den ernstesten Bedenken Anlaß geben muß. Während die Eisenbahnverwaltung in den letzten Jahren alle möglichen, außerhalb ihres Bereichs liegenden Umstände, wie z. B. das zeitweilige völlige Versagen der Schiffahrt infolge der großen Dürre zur Erklärung dieser beklagenswerten Erscheinung heranziehen konnte, fällt diese Möglichkeit im laufenden Jahre völlig weg. Die Ursache des weit über das übliche Maß hinausgehenden Wagenmangels liegt also offenbar in der Hauptsache in der auf die Dauer nicht mehr abzuleugnenden Tatsache, daß die Eisenbahnverwaltung mit der Vermehrung ihres Wagenparks oder der Ausgestaltung ihrer Anlagen den Bedürfnissen des Verkehrs allzu langsam nachfolgt."

Das ist in der Tat so! Und es ist eine schwere Schuld, die da die Eisenbahnverwaltung auf sich lädt. Wenn sie nachher im Parlament ihr Verhalten zu rechtfertigen sucht und wenn sie uns eine Unmenge von Gründen und Entschuldigungen ins Feld führen wird, so wird dadurch an den riesenhaften Verlusten, die die Arbeiterschaft und im weiteren Kreise die Geschäftswelt des Industriegebiets durch die abnehmende Kaufkraft der Bergbevölkerung erleidet, nichts geändert werden. Diese Einbußen sind deshalb so überaus traurig, weil sie in eine Zeit fallen, wo die ganze Kohlenproduktion schlank abgesetzt werden könnte und wo jeder dabei Beteiligte sich eines guten Gewinnes erfreuen könnte. Alle Entschuldigungen, die der Minister vorbringen wird, werden dadurch zunichte gemacht, daß es sich hier nicht um eine plötzliche Katastrophe und unvorhergesehene Ereignisse handelt, sondern um eine Kalamität, die sich nun schon seit einer langen Reihe von Jahren immer wieder mit unheimlicher Pünktlichkeit und Sicherheit einstellt und auf deren unheilvolle Regelmäßigkeit und Pünktlichkeit die Regierung mit einer ebenso prompten Regelmäßigkeit aufmerksam gemacht worden ist. Das ist die durch keinerlei Sophisterei hinwegzuerörternde Schuld der Regierung, daß sie all diesen Warnungen und Mahnungen zum Trotz nichts ernstliches und nichts durchschlagendes getan hat, um diese fortdauernde und überaus traurige Schädigung von tausenden und abermals tausenden von Menschen zu verhindern. Es ist nun einmal Tatsache, daß die preußische Eisenbahnverwaltung über zu wenig rollendes Material verfügt, um den alljährlich im Herbst wiederkehrenden vereinten Ansprüchen von Industrie und Landwirtschaft gerecht zu werden, und es ist ferner eine ebenso bedauerliche Tatsache, daß dann die

ganze Last auf den Schultern der Industrie geworfen wird, während die Landwirtschaft alle von ihr verlangten Wagen gestellt erhält. Gegen diese unzureichende Ausrüstung der Bahnverwaltung gilt es eben — und das kann doch ein Blinder mit dem Stocke fühlen — kein anderes Hilfsmittel, als die erforderliche Anzahl Wagen und Lokomotiven bauen zu lassen. Und das ist die Schuld, die der Minister auf sich lädt, daß er sich nicht entschließen kann, diesen einzigen Schritt zu tun, der wirklich Abhilfe bringen kann. Sehenden Auges und als ein Wissender steht der Minister jahraus jahrein diesen schweren Schädigungen der Allgemeinheit gegenüber, sozusagen mit verschränkten Armen, und als Heilmittel hat er nichts anderes als einen Korb voll Entschuldigungsgründen, die keinen Hund hinter dem Ofen hervorlocken. Man muß an das Gewissen des Ministers appellieren, nachdem der Appell an seine Einsicht bisher vergeblich gewesen ist und ihn ernstlich fragen, wie er dieses Unglück verantworten will. Wahrlich, wenn das Schuldkonto aufgemacht wird, das der Fiskus gegen das Syndikat und das anderseits der Bergbau gegen den Fiskus nachzuweisen hat, so wird die Schale des Fiskus sich schwer und tief senken. Die öffentliche Meinung ist in der Beurteilung dieser Dinge einmütig, und der Minister wird im Abgeordnetenhause einen schweren Stand haben, wenn er zur Rechtfertigung aufgefordert werden wird."

Im Anschluß an diese Ausführungen berichtet die D. Bgw. Z. vom 3. November:

Der Schritt, den der Handelsminister Sydow gegenüber dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat in so schroffer Weise unternommen, hatte zunächst die syndikatfeindliche Presse mit Jubel erfüllt. Man hielt diesen Schritt für einen empfindlichen Schlag gegen das Syndikat und man hoffte, daß diesem ersten Schritte weitere folgen würden und daß somit das Ende des Syndikates in erreichbare Nähe gerückt sei. Vor allen Dingen betrachtete man es als selbstverständlich, daß die fiskalischen Kohlen zu den alten Sätzen weiter verkauft werden würden. Denn, so kalkulierte man ganz richtig, wenn der Fiskus nicht die praktische Konsequenz aus seiner Haltung zieht und wenn er dieselben „Wucherpreise" nehmen würde, die vom Syndikat eben beschlossen worden sind, so ist seine Haltung ja unlogisch und heuchlerisch, dann hätten diejenigen Recht, die gesagt haben, daß der Minister nur aus Rücksicht auf die Kritik des Parlamentes die volksfreundliche Pose angenommen habe, daß er aber im Innern seines Herzens erfreut darüber sei, daß durch die erhöhten Preise sein Bergetat ein wesentlich freundlicheres Aussehen erhalten werde. Wir waren von vornherein der Meinung, daß der Fiskus, ob heiteren ob tränenden Auges, den Konsumenten dieselben Preise abnehmen werde wie das Syndikat, und allem Anschein nach werden wir Recht behalten. Zunächst macht der Saar-Fiskus den Anfang. Wehmütigen Herzens bringt die Frankfurter Zeitung die Meldung, daß die kgl. Bergwerksdirektion in Saarbrücken die neuen Richtpreise für das erste Halbjahr 1913 herausgegeben habe, und sie macht bei dieser Gelegenheit recht interessante Mitteilungen über die Art und Weise, wie die kgl. Bergwerksdirektion die Preiserhöhungen dem Publikum und den Händlern bekannt macht. Sie hat ein Zirkular herausgegeben, worin sie sagt, daß im allgemeinen die bisherigen Preise sich nicht wesentlich geändert hätten, daß kleinen Preisermäßigungen auch Preisaufschläge gegenüberständen, aber nur in einigen ganz besonders begehrten Sorten, in denen der Nachfrage nicht genügt werden konnte. In diesem Zirkular also hängt sich der gute Vater Fiskus immer noch das volksfreundliche Mäntelchen um, in dem die Gegner des Syndikats ihn zu erblicken gewünscht hatten. „Aber", so sagt die Frankfurter Zeitung", „sehr schnell kam auch hier der kalte Wasserstrahl: Aus Händlerkreisen wurde bekannt, (Die D. Bgw. Z. hatte bereits am 27. 10. darüber berichtet, vergl. vorstehend), daß gleichzeitig mit der Veröffentlichung der neuen Richtpreise die Saardirektion die Rabattsätze, die sich bisher zwischen 10—12 Mk. bewegten, auf 1—4 Mk. herabgesetzt hatte". Während der Fiskus erklärte, daß er kaum aufgeschlagen, bedeutet, so sagt die Frankfurter Zeitung, diese Änderung der Rabatte faktisch einen Preisaufschlag von 80 bis 90 Pfg. für die Tonne. Daß der Fiskus einen solchen Preis-

aufschlag vornehmen könne, der in einzelnen Sorten über die Erhöhung der Syndikatpreise noch wesentlich hinausgeht, ist dem genannten Blatte doch im höchsten Grade auffallend gewesen, und es hat zunächst noch einige Zweifel an der Richtigkeit der Tatsache gehabt, aber aus einer Information, die ihm aus Kreisen zugekommen ist, die der Saardirektion nahestehen, hat die Frankfurter Zeitung leider ersehen müssen, daß ihre Befürchtungen nur zu wahr seien. Wir geben das wesentliche aus dieser Information hier wieder:

In der Tat haben, wenn auch die Richtpreisliste nur unwesentliche Erhöhungen für die begehrtesten Sorten enthält, doch die Verkaufpreise durch Beseitigung von Rabatten, welche bisher gewährt wurden, eine Erhöhung erfahren . . . Diese Rabatte, welche verschieden hoch bemessen waren und einen mehr oder weniger hohen Ausnahmepreis ergaben, konnten jetzt vermindert werden, da der Wettbewerb der Saargruben untereinander bei der außerordentlich regen Nachfrage nach Saarkohlen weniger scharf in die Erscheinung tritt. . . . Die Preiserhöhungen des Fiskus sind unzweifelhaft höher, als sie sich aus der Richtpreisliste ersehen lassen. Sie stellen aber erst ein normales Preisniveau her, das bei der herrschenden lebhaften Nachfrage in einzelnen Sorten sicher höher ausgefallen wäre, wenn an der Saar eine Konvention unter den Saarbergwerksverwaltungen zustande gekommen wäre. Jedenfalls ist es verkehrt, die Verhältnisse an der Saar mit denen an der Ruhr zu vergleichen und aus dem Umstande, daß der Handelsminister sich für das Ruhrrevier gegen eine erneute Preiserhöhung und vor allem für Hausbrandkohlen gewandt hat, den Schluß zu ziehen, daß auch das Saarrevier, welches in den letzten Jahren unter völlig anormalen Verhältnissen seine Produktion verkaufte, nunmehr auch die Kohlen billiger verkaufe als es nötig und zweckmäßig wäre.

Sehr resigniert stellt die Frankfurter Zeitung hiernach fest, daß faktisch der Bergfiskus diese Preiserhöhungen vorgenommen hat, und sie fügt hinzu: „Der Saarfiskus nimmt so hohe Preise wie er sie nur bekommen kann, und wer nicht langjährige Abschlüsse laufen hat, der muß sie bezahlen. Die Zuschrift verwahrt sich zwar gegen einen Vergleich der staatlichen Politik von Ruhr und Saar — uns scheint, daß man umgekehrt aus der Saarpolitik Rückschlüsse auch auf das Verhalten des Fiskus an der Ruhr ziehen muß, die für ihn nicht gerade günstig sind.“

Wir unsererseits ziehen aus diesen Vorgängen die folgenden Schlüsse: Entweder ist der Fiskus überzeugt, daß die vom Kohlensyndikat vorgenommenen Preiserhöhungen durch die ganze Situation gerechtfertigt sind, daß sie begründet sind in der Lage des Marktes und in der Verfassung des Kohlenbergbaues — Steigen der Löhne und sonstiger Selbstkosten — und dann dürfte der Handelsminister jenen schroffen Schritt nicht tun; oder aber er war überzeugt, daß die Preiserhöhungen ungerechtfertigt seien und eine Schädigung der Allgemeinheit bedeuteten, und dann durfte er sie nicht mitmachen. Das was er jetzt getan hat: Verdammung des Syndikates, aber Ausnutzung seiner Preispolitik ist zwar welt- und geschäftsklug, aber unlogisch und inkonsequent. Indessen „a bissele Falschheit ist halt alleweil dabei“.

Wie durchaus berechtigt übrigens eine Erhöhung der Kohlenpreise ist, geht aus der Tatsache hervor, daß beispielsweise der Jahresdurchschnitterlös je Tonne, welchen die Gesamtheit der oberschlesischen Steinkohlengruben im letzten Jahrzehnt beim Verkauf ihrer Kohlen erzielt hat, sich von 8,453 Mk. im Jahre 1901 auf nur 8,781 Mk. im Jahre 1911, d. i. also nur um 32,8 Pfennig für die Tonne oder um 3,9 Prozent erhöht hat. Das sind noch nicht 2 Pfennig für den Zentner. Und dieser überaus geringen Steigerung in einem vollen Jahrzehnt steht eine Steigerung der Arbeitslöhne und aller übrigen Selbstkosten der Gruben einschließlich der Kosten für Anlagen und Maschinen aller Art gegenüber, die in gar keinem Verhältnis zu dieser minimalen Steigerung des Erlöses steht. In einer Zuschrift an die Tägliche Rundschau wird mit Recht darauf hingewiesen, wie unrichtig es sei, aus der Bewegung bloßer Richtpreise oder aber der Preise für vereinzelte Marken und Sortimente irgendwelche weitergehenden Schlüsse auf die Gestaltung der Erlöse für den Gesamtabsatz der Gruben und somit auf die Lage des Koh-

lengeschäftes und des Kohlenbergbaues zu ziehen. Nicht darauf kommt es an, welches die meist nur theoretischen Richtpreise oder Normalpreise für ein Kohlengebiet seien oder ob man für irgendwelche Spezialsortimente aus irgendwelchem Anlaß einmal besondere Preiserhöhungen erziele, sondern lediglich darauf, welches die von den Gruben bei dem Verkauf ihrer Kohlen insgesamt bezw. im Gesamtdurchschnitt erzielten Erlöse seien. Im übrigen muß auch darauf hingewiesen werden, daß die Aktionäre und Gewerken der Bergindustrie dasselbe Recht auf Ausnutzung der Konjunktur haben, wie die Aktionäre anderer Werke und daß sie nicht verpflichtet sind, in einem höheren Maße Rücksicht auf die Allgemeinheit zu nehmen wie andere Leute. Aber gerade auf den Kohlenbergbau hat man es immer abgesehen wenn er seine Chancen in maßvoller Weise ausnutzen will. Es handelt sich hier nicht um Leute, die, wie es in manchen Artikeln so schön heißt, „unersättlich" sind, sondern es gibt viele hunderte von Aktionären und Gewerken, die auf einen höheren Ertrag ihrer Beteiligung durchaus angewiesen sind. Auch bei ihnen macht sich die fortwährende Verteuerung der Lebenshaltung ebenso bemerkbar wie bei anderen Leuten, und sie haben ihre Anteile erworben in der Hoffnung, daran bei aufsteigender Konjunktur mehr zu verdienen. Gerade diese sind es, die mit der Mäßigung, die das Kohensyndikat durchschnittlich bewiesen hat, durchaus nicht zufrieden sind und nicht etwa die sogenannten Kohlenbarone, d. h. also die altangesessenen Familien, die einen großen Besitz im Bergbau ihr eigen nennen. Wir wissen zufällig, daß gerade diese es sind, die stets zur Mäßigung geraten haben, und gerade diejenigen Persönlichkeiten, auf die sich in den letzten Wochen die schärfsten Angriffe gerichtet haben, sind die mäßigen und bremsenden Faktoren auch diesmal gewesen. Freilich haben sie sich längst daran gewöhnt, diese Art von Dank zu ernten.

Das B. T. vom 17. Oktober schreibt über den Rücktritt des Fiskus vom Kohlensyndikat:

Ueberraschend kommt diese Meldung deshalb, weil das Kohlensyndikat ein Communiqué verbreitet hatte, in dem zwar auf die Bedenken des preußischen Fiskus gegen die kürzlich beschlossenen Preiserhöhungen hingewiesen, gleichzeitig aber behauptet wurde, man habe sich auf einer mittleren Basis geeinigt. Daraus mußte gefolgert werden, daß der Fiskus schließlich mit der Erhöhung der Preise einverstanden war.

Das Abkommen zwischen dem Kartell und der preußischen Bergbehörde besteht erst seit dem Dezember 1911. Seine Modalitäten kennen zu lernen, ist heute von besonderem Interesse. Wir zitieren im folgenden einen Teil der Worte, die Minister Sydow über das Abkommen und seine Bedeutung im preußischen Abgeordnetenhaus im Januar d. J. gesprochen hat:

„Dem Fiskus ist für das Jahr 1912 bezüglich seiner westfälischen Zechen, was das Quantum des Absatzes betrifft, alle wünschenswerte Freiheit gelassen. Die vom Fiskus abzusetzende Menge ist so hoch bemessen, daß im allgemeinen das Förderquantum eingehalten ist, das der Bergfiskus für das Jahr 1912 auf den Zechen dort oben um Recklinghausen in Aussicht genommen hat. Der Fiskus hat sein Förderquantum an das Kohlensyndikat verkauft, aber mit gewissen Einschränkungen. Zunächst ist von dem Absatz an das Kohlensyndikat alles herausgelassen, was der Bergfiskus an die Betriebe Preußens und des Reiches abgibt. Dann scheidet — und das ist auch nicht unerheblich — alles das aus, was der Fiskus bereits bis Anfang dieses Jahres verkauft hatte. Für den Rest ist ein Verkaufsvertrag zwischen Fiskus und Kohlensyndikat zustande gekommen, daß das Kohlensyndikat den Vertrieb dieser Quanten übernimmt, dem Fiskus dafür die Richtpreise bezahlt und der Fiskus sich andererseits für dieses Quantum an der Umlage beteiligt. . . . Die Hauptfrage ist nun natürlich, in welcher Weise der Fiskus in der Lage war, die allgemeinen Interessen zu wahren. Das ist ja der Kern der ganzen Frage, und darin liegt auch die Schwierigkeit. Ich habe geglaubt und bin auch jetzt noch der Ueberzeugung, das in ausreichender Weise dadurch zu tun, daß ich für das laufende Jahr, auf das sich das Abkommen bezieht, dem Fiskus ein jederzeitiges Rücktrittsrecht vorbehalten habe, insbesondere auch ein Rücktrittsrecht, falls ihm die Richtpreise nicht konvenierten. Die-

ses Rücktrittsrecht bedeutet etwas recht Erhebliches. Wenn das Ruhrkohlensyndikat die Verständigung mit den Außenseitern überhaupt von einem Beitritt des Fiskus abhängig gemacht hat, so ist daraus zu schließen, wie erheblich ein Rücktritt des Fiskus wieder auf die Verhältnisse am Kohlenmarkt einwirken würde. . . . Im ganzen bemerke ich noch zur Charakterisierung des Abkommens folgendes: Der Fiskus ist durch das Abkommen nicht Mitglied des Syndikats geworden; das Syndikat besteht für sich, die Vertreter des Fiskus nehmen an seinen Beratungen nur mit einem votum consultativum teil. Es steht dem Syndikat als Vertragskontrahent gegenüber. Das Abkommen ist zu betrachten als ein Versuch zu gemeinschaftlicher Arbeit. Davon, wie der Versuch sich bewährt, wird das weitere abhängen."

Aus diesen Worten ergibt sich, daß der Fiskus sich jederzeit ein Rücktrittsrecht vorbehalten hatte und daß, wenn er, wie jetzt geschehen, davon Gebrauch macht, auch die übrigen früheren Ouitsider des Syndikats ihre Freiheit zurückgewinnen dürften.

Als das Abkommen im vergangenen Jahre getroffen wurde, war die erste Morgengabe, die der junge Bund den Konsumenten darbrachte, eine Preiserhöhung. Minister Sydow hieß diese Preishinaufsetzung gut und zwar im Hinblick auf die aufsteigende Konjunktur in der Eisenindustrie und im Hinblick auf die erhöhten Löhne; er kündigte aber schon damals an, daß er nur eine mäßige Steigerung der Kohlenpreise mitmachen werde. Die jetzt vorgenommene zweite Hinaufschreibung verdient den Ausdruck „mäßig" nicht mehr. Sie bringt die Notierungen auf eine noch nie dagewesene Höhe; sie ist besonders deshalb bedenklich, weil heute noch gar nicht abzusehen ist, welche Wirkungen der Balkankrieg auf die industrielle Konjunktur Deutschlands ausüben wird. Nach alledem ist es mit Freuden zu begrüßen, daß Herr Sydow, unbekümmert um den Zorn der Gewaltigen des Kohlensyndikats, sein Wort eingelöst hat."

Unter dem Titel „Monopolbestrebungen auf dem Kohlenmarkte" veröffentlicht der Jahresbericht für 1911 der Handelskammer zu Straßburg eine Eingabe, die sie schon im März d. J. an das Kaiserl. Ministerium für Elsaß-Lothringen gerichtet hatte um eine Einigung zwischen dem preußischen Bergfiskus und dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat tunlichst zu verhindern. Dazu bemerkt die D. Bwg. Z.: Die Handelskammer geht dabei von der Voraussetzung aus, daß eine solche Verständigung zwischen ihren wichtigsten Kohlenlieferanten für die einheimische Industrie große Gefahren mit sich bringen könnte. Die Handelskammer schreibt: „Da durch diese Verständigung die Erneuerung des Kohlensyndikats und der Beitritt der bisher noch außerhalb stehenden Privatgruben gesichert scheint, so ist zu befürchten, daß binnen kurzem sämtliche Kohlenbergwerke, die für die Versorgung Südwestdeutschlands und insbesondere Elsaß-Lothringens in erster Linie in Betracht kommen, zum gemeinsamen Vertrieb ihrer Erzeugnisse vereinigt und dadurch in der Lage sein werden, die Kohlenpreise nicht mehr nach den Marktverhältnissen, sondern lediglich nach den Interessen ihrer eigenen Rentabilität zu gestalten. Wenn auch der Beitritt der Staatsgruben zu dem Kohlensyndikat wohl damit begründet wird, daß dadurch dem preußischen Staate die Möglichkeit gegeben wird, regelnd auf die Kohlenpreise einzuwirken, so steht es für uns doch außer Zweifel, daß die erzielte Verständigung letzten Endes auf eine Erhöhung der Kohlenpreise zur Steigerung des Erträgnisses der privaten wie der staatlichen Gruben hinauslaufen wird. Dieser Preissteigerung wird die elsaß-lothringische Industrie machtlos gegenüberstehen, da jeder ernstliche Wettbewerb ausgeschaltet sein wird. Neben den deutschen Kohlen aus staatlichen wie privaten Gruben kam bisher für die Versorgung des Elsaß die belgische und englische Kohle in Betracht. Die Einfuhr belgischer Kohle hat aber in den letzten Jahren sich nicht mehr im Verhältnis zu der Zunahme des Verbrauchs entwickelt. Im Jahre 1894 betrug die belgische Einfuhr noch 22%, im Jahre 1904 15%, im Jahre 1910 nur noch 10,7%. Das Jahr 1911 wird jedenfalls einen weiteren Rückgang dieser Prozentzahl bringen. Die belgischen Kohlen finden sowohl in Frankreich wie in Belgien selbst einen guten Markt, aus dem Elsaß dagegen werden sie durch das Koh-

lenkontor immer mehr verdrängt. Auch gestaltet sich die Kanaleinfuhr immer schwieriger, und zwar hauptsächlich aus dem Grunde, weil es den belgischen Kanalschiffern an geeigneter Rückfracht fehlt. Was sodann die englische Kohle betrifft, so ist sie zurzeit dank der niedrigen Wasserfracht auf dem Rhein im Elsaß konkurrenzfähig. Da aber bekanntlich das Kohlensyndikat schon seit längerer Zeit und neuerdings auch der preußische Staat durch Erwerb von Aktien der größeren Rheinreedereien einen immer stärkeren Einfluß auf die Gestaltung der Rheinfrachten zu gewinnen suchen, ist zu befürchten, daß auch diese Konkurrenz künftig erschwert, wenn nicht ganz ausgeschaltet werden wird."

In dieser Tonart geht es weiter. Die Eingabe klingt mit der dringenden Mahnung an die Regierung aus, wenn die Verständigung zwischen Bergfiskus und Kohlensyndikat eine nicht zu umgehende Sache sei, doch dahin zu wirken, daß „der Kohlenring" seinen Einfluß nicht zu einer Erhöhung der Kohlenpreise, sondern im Gegenteil zur Erhaltung dieser Preise auf einer von der Industrie ertragbaren Höhe geltend mache.

Von allzu großer Einsicht zeugt diese Eingabe der Straßburger Handelskammer gerade nicht.

Oberschlesische Kohlenkonvention.

In der Sitzung der beteiligten Werke am 22. Oktober wurde der Absatz für das laufende Vierteljahr in der vollen Höhe der Beteiligung freigegeben. Die Festsetzung der Grundpreise für das nächste Jahr wird erst in einer späteren Sitzung verhandelt werden. Dagegen wurden im Verkehr nach den Außengebieten und dem Ausland durch die Beseitigung früherer Abschläge verschiedene Erhöhungen vorgenommen.

Ein eigener Drahtbericht meldet der K. V. Z. aus Berlin, 22. Okt. 1912, noch nachstehendes: Nach hier vorliegender Meldung erhielt die Konvention zur Unterbringung bei den oberschlesischen Gruben, unter Gewährleistung Wiener Großhändler, bedeutende Aufträge auf Kohlen für bulgarische und rumänische Staatsbahnen. Indessen wurden wegen Deutschlands Neutralität im Balkankriege die bulgarischen Aufträge abgelehnt; wegen der Bestellungen Rumäniens wurde dagegen die Entscheidung noch vorbehalten. Ihre Annahme wird indessen als zweifelhaft angesehen, weil Oberschlesien schon den sonst vorliegenden Aufträgen auf Kohlen kaum entsprechen könne. Wegen einer Veränderung der Preise waren die Meinungen in der am 22. Okt. abgehaltenen Sitzung sehr geteilt.

Braunkohlenindustrie.

Mitteldeutsches Braunkohlensyndikat.

Aus Berlin, 7. Nov. wird der Fr. Z. geschrieben: „Bis Ende des Monats muß bekanntlich die Erneuerungsfrage einigermaßen geklärt sein. Derzeit befährt eine bemerkenswerterweise aus allen Lagern (also auch von der Außenseiter - Gruppe Michel und von den österreichischen Tochtergründungen im Leipziger Revier) beschickte Kommission die einzelnen Werke, um deren Leistungsfähigkeit festzustellen. Die Forderungen, die die Werke auf ihren aufschließbaren Felderbesitz gründen dürften, liegen dabei nicht vor. Die Absatzverhältnisse, besonders auch in der Niederlausitz, sind derzeit außerordentlich gut; man hofft hier, daß bei weiter flottem Abruf die Läger um Ende des Monats ungefähr geräumt sein werden.

Eisenindustrie.

Stahlwerksverband A.-G., Düsseldorf.

Verschiebung einer Preiserhöhung und Organisationsfragen.

Die unklare Lage in der Politik war, wie der D. Bgw. Z. geschrieben wird, der Grund weshalb in der letzten Versammlung des Stahlwerksverbandes noch keine Entscheidung in der Preisfrage getroffen worden ist. Führende südwestliche Werke waren für eine Preiserhöhung, während Rheinland-Westfalen nicht recht heran wollte. Man wollte aber in einer so wichtigen Frage nicht mit einer knappen Mehrheit entscheiden; und da Verkäufer wie Abnehmer bei einer Vertagung nichts verlieren würden,

wurde die Entscheidung auf die nächste Versammlung verschoben, die aber bereits zum 21. Nov. zusammentreten sollte. Der Kölner Verdingung mit den Unterbietungen aus Händlerkreisen wird in Werkskreisen keine Bedeutung beigelegt. Der Handel, so betont man in Werkkreisen, habe durch seine pessimistische Auffassung der Lage schon seit mehr als Jahresfrist von der glänzenden Konjunktur nicht die Vorteile gehabt, die er hätte haben können. Die Werke bleiben auch weiter fest bestimmt. Für das Frühjahr sieht man einem starken Materialmangel entgegen. Der kleine Ausfall im Export, der durch die Balkanwirren entstanden ist, wird in dem Geschäfte gar nicht bemerkt. Die Abrufe bleiben unverändert stark; die Gußröhren-Leute z. B. verlangen Lieferfristen bis 6 Monate. Viel besprochen wird die Zuwahl des Mitgliedes des Krupp-Direktoriums, des Herrn von Bodenhausen, in den Aufsichtsrat der Mannesmannwerke. Man erinnert sich noch der Entschiedenheit, mit welcher sowohl Krupp wie von der Mannesmann-Seite her im vorigen Jahre die Gerüchte von einer Kombination Krupp-Mannesmann dementiert worden sind. Aber der Leiter der Mannesmannwerke ist wie man nun sieht, doch nicht umsonst auf Villa Hügel gewesen. Eine völlige Vereinigung zwischen den beiden Unternehmungen konnte natürlich niemals in Frage kommen. Aber die engen Beziehungen zwischen den beiden Gesellschaften haben durch den Eintritt von Bodenhausen in den Aufsichtsrat der Mannesmann - Gesellschaft doch noch eine Stärkung erfahren. Die Mannesmann-Gesellschaft hat unzweifelhaft geschickt operiert; sie ist durch ihre Geschäftspolitik in den letzten Jahren in bezug auf Halbzeug und Roheisen versorgt; wir erinnern an die Kombinationen mit Rheinstahl, die Angliederung von Grillo Funke und die Verbindung mit Krupp. In dem Kohlenbedarfe dürfte die Gesellschaft für einen Notfall durch diese Kombinationen auch eine Rückendeckung haben. Die Frage der B-Verbände ist wieder völlig zum Stillstande gekommen. Die führenden Werke wollen sich erst ausbauen und vor allem erst die Verlängerung des Kohlensyndikats unter Dach und Fach haben.

Roheisenverband.

Preiserhöhung im Essener Roheisenverband

Unterm 11. Oktober schreibt man der F. Z.: „Die offizielle Mitteilung des Roheisenverbandes, wonach für Verkäufe für das erste Semester 1913 eine Erhöhung der Preise um Mk. 3 vorgenommen worden sei, hat hinsichtlich der tatsächlichen Höhe der für die erste Hälfte des nächsten Jahres geltenden Sätze umsomehr zu irrigen Auffassungen Anlaß gegeben, als einige Sorten bis zu Mk. 5 hinauf erhöht worden sind. Aus der nachfolgenden Aufstellung sind die genauen Preise für die einzelnen Verkaufsreviere zu ersehen. (Die Preise verstehen sich für Großabnehmer.)

Revier I (Rheinland-Westfalen): Hämatiteisen Mk. 80½ (bisher Mk. 77½), Gießerei-Roheisen Nr. I Mk. 76½ (bisher Mk. 73½), dasselbe Nr. III Mk 73½ (bisher Mk. 69½), sämtlich Frachtbasis Oberhausen. Revier II (Süddeutschland): Hämatiteisen Mk. 80½ (77½), Gießereiroheisen Nr. 1 Mk. 77½ (74½), dasselbe Nr. III Mk. 74½ (71), Frachtbasis für Hämatit Engers, für Gießereiroheisen Frachtbasis Wetzlar oder Engers (Rh.) Revier III (Mitteldeutschland): Hämatit Mk. 86½ (82½), Gießereiroheisen Nr. I Mk. 82½ (78½), dasselbe Nr. III Mk. 79½ (75), franko Verbrauchsstation. Revier IV (Norddeutschland): Hämatit Mk. 85½ (81½), Gießereiroheisen Nr. I Mk. 81½ (77), dasselbe Nr. III Mk. 78½ (74), Frachtgrundlage franko Verbrauchsstation. Revier V, (Ostdeutschland): Hämatit Mk. 86½ (81½), Gießereiroheisen Nr. I Mk. 82½(77½), dasselbe Nr. III Mk. 79½ (73½), franko Verbrauchsstation. Siegerländer Zusatzeisen grau: Mk. 78 (74), meliert Mk. 77 (73), weiß Mk. 76 (72); Walzengußeisen grau Mk. 76 (72), meliert Mk. 75 (71), weiß Mk. 74 (70); Puddelroheisen: Mk. 68 (65), Stahleisen Mk. 71 (68), Spiegeleisen Mk. 81 (77), alles Frachtbasis Siegen.

Gleichzeitig ist bestimmt worden, daß eine weitere Preiserhöhung von 1,25 Mk. pro Tonne Roheisen eintritt, falls das Kohlensyndikat für die am 1. April 1913 beginnende neue Abschlußperiode eine Erhöhung der Kokspreise um Mk. 1 pro Tonne eintreten lassen wird. Da diese Kokspreiserhöhung

mit Sicherheit zu erwarten steht, werden also auch die Roheisenpreise eine weitere Steigerung erfahren. Über die Form, in welcher der Aufschlag auf die pro erstes Semester 1913 vorzunehmenden Abschlüsse verrechnet werden soll, steht indes die Beschlußfassung des Roheisenverbandes noch aus. Auch die Verkaufspreise für Luxemburger Marken wurden bisher nicht festgesetzt; allem Anschein nach werden auch diese etwas erhöht werden."

In der Sitzung am 18. Oktober wurde, wie die D. Bgw. Z. meldet, daß, obwohl die Abnehmer im Inland schon seit längerer Zeit ihren regelmäßigen Bedarf für das laufende Jahr eingedeckt haben, in der jüngsten Zeit von vielen Stellen noch größere Nachtragbestellungen herausgekommen seien. Der Verband habe große Mühe, diese Menge noch bei den Werken unterzubringen. Der Abruf auf Grund der früheren Abschlüsse sei so dringend, daß die Hochofenwerke nicht immer in der Lage seien, ihm voll zu entsprechen. Die lebhafte Nachfrage vom Auslande halte an und zwar sowohl für sofortigen als auch für nächstjährigen Bedarf. Die politischen Wirren hätten bisher weder auf den Inland- noch Auslandmarkt irgendwelchen Einfluß ausgeübt. In Anbetracht dieser Verhältnisse und im Hinblick auf die vom Kohlensyndikat vorgenommene Erhöhung der Kokspreise wurde in der Hauptversammlung beschlossen, die in der letzten Sitzung beschlossene Koksklausel fallen zu lassen, dagegen eine Erhöhung der Roheisenpreise um weiter 1 Mk. je Tonne vorzunehmen.

Essener Roheisenverband und lothringisch-luxemburgische Werke.

Aus Luxemburg, 20. Oktober berichtet man der F. Z.: „Den bisherigen drahtlichen Meldungen über das Ergebnis der zwischen dem Roheisenverband und den lothringisch-luxemburgischen Werken geführten Verhandlungen nach Verlängerung des zwischen beiden Gruppen bestehenden Verkaufsabkommens ist ergänzend hinzuzufügen, daß auf Grund der Abmachungen nunmehr mit Ausnahme von 3 Werken des Südwestens, die aber als Verkäufer am Roheisenmarkt kaum in Betracht kommen, vielmehr den weitaus größten Teil der Produktion selbst verarbeiten (Dillingen, Halberger Hütte, Gebr. Stumm), alle für den Verband in Frage kommenden Roheisenwerke des zollinländischen Produktionsgebietes ihm als Mitglieder angehören. Nach den am 16. Oktober v. J. getroffenen Abmachungen wurde für die Dauer eines Jahres, nämlich bis Ende 1912, lediglich ein Verkaufsabkommen mit der den Markt beherrschenden südwestdeutschen Gruppe getroffen und es zeigte sich auch, als die Frage der Verlängerung des Abkommens spruchreif zu werden begann gegenüber dem Verlangen des Roheisenverbandes, an Stelle des bisherigen Verkaufsabkommens die feste Mitgliedschaft unter völliger Übertragung der Verkaufstätigkeit auf den Verband zu zeigen, zunächst wenig Neigung dafür. Es mögen da in erster Linie die Händlerinteressen mitgesprochen haben, aber schließlich ist man dem von Essen aus gestellten Verlangen doch nachgekommen, indem de Wendel, die Rombacher Hüttenwerke, Rodingen, die Vereinigten Hüttenwerke Burbach - Eich-Dücklingen, Collart in Steinfort (das unter der Kontrolle der Felten-Guilleaume-Carlswerk A.-G. steht) und Röchling mit seiner Karlshütte, jeder für sich einzeln, dem Verband beigetreten sind. Sie erhalten eine Gesamtquote von 1 006 036 t, die übrigen Luxemburger Qualitäteisen herstellenden Werke erhalten 406 036 t, während auf diejenigen südwestdeutschen Hochofenwerke die dem Essener Roheisenverband bereits von vornherein als Mitglieder beigetreten sind (nämlich Deutsch - Luxemburg, Gelsenkirchen, Aumetz - Friede, Sambre et Moselle und Rümelingen) 600 000 t enthalten. Das stellt eine Gesamtbeteiligung von 2 012 072 t dar, von denen jeder Gruppe 1 006 036 t zufallen. Diese Verteilung entspricht dem bisherigen Abkommen, wonach jeder Partei 50% des Gesamtabsatzes an Luxemburger Material zustanden. Es ist zu bemerken, daß das Abkommen sich lediglich auf phosphorhaltiges Roheisen erstreckt und daß die neuen Bestimmungen insofern eine andere Stellung der Händler herbeiführten, als sie nicht mehr selbständig mit den Werken arbeiten können, sondern konform der Stellung, die der übrige deutsche Roheisenhan-

del bereits zum Roheisenverband einnahm, Händler des Syndikats werden, eine bestimmte Quote überwiesen bekommen und den Vertrieb gegen eine vom Syndikat zu vergütende Provision ausführen. Das Abkommen, das bis Ende 1917, also noch zwei Jahre über die Vertragsdauer des Roheisenverbands hinaus — unter gewissen Voraussetzungen — getroffen worden ist, bringt also eine wesentliche Festigung des Verbandsgedankens in der deutschen Roheisenindustrie."

Ostdeutsches Roheisensyndikat Beuthen.

In der Hauptversammlung berichtete die Geschäftsstelle, daß der Abruf von Roheisen nach wie vor sehr lebhaft ist, so daß ihm nicht in vollem Maße entsprochen werden könne. Der Verkauf für das erste Halbjahr 1913 vollzieht sich trotz der politischen Lage sehr befriedigend. Die in Gemeinschaft mit dem Essener Roheisensyndikat festgesetzten erhöhten Preise würden schlank bewilligt. Die Versammlung beschloß, die internen Verrechnungspreise für das erste Halbjahr 1913 um 6 Mk. je Tonne zu erhöhen.

Oberschlesische Stahlwerksgesellschaft.

In der am 10. Oktober abgehaltenen Generalversammlung wurden die Verträge über Verlängerung der Gesellschaft auf fünf Jahre unterzeichnet. Die Marktlage wurde nach den bekanntgegebenen Verlade- und Spezifikationsziffern bei steigenden Preisen als außerordentlich günstig bezeichnet. Mit den Balkanstaaten haben die oberschlesischen Werke nur in vorsichtiger Weise gearbeitet. Ausfälle sind nicht zu befürchten.

Vom Schiffsbaustahlkontor.

Aus Essen, 30. Oktober schreibt man der F. Z.: Anfang November sollen die Verhandlungen zur Verlängerung des Schiffsbaustahlkontors fortgesetzt werden, nachdem sie annähernd fünf Monate hindurch offiziell geruht haben. Es sind doch mancherlei Schwierigkeiten zu beseitigen, doch hofft man, namentlich wenn es gelingt, die hohen Quotenforderungen auf ein normales Maß hinabzuschrauben, die Vereinigung auf einige Jahre neu schließen zu können. Man nimmt an, daß auch die andauernd günstige Lage in Schiffsbaumaterial und die erzielten recht lohnenden Preise die Werke zum weiteren Zusammenschluß mit bewegen werden. Das Kontor verfügt noch über einen großen Auftragsbestand, der eine volle Besetzung der Werke bis weit in das nächste Jahr hinein gestattet."

Rheinisch - Westfälische Bandeisen - Vereinigung.

Die rheinisch - westfälische Bandeisen-Vereinigung erhöhte den Preis um Mk. 2,— auf Mk. 147,— je Tonne.

Bergisch - Märkische Stabeisenhändler-Vereinigung.

Die Bergisch - Märkische Stabeisenhändler - Vereinigung (Wuppertaler Ortsgruppe des Westdeutschen Eisenhändler - Kartells) hat in ihrer Mitgliederversammlung beschlossen, von einer Preiserhöhung vorläufig abzusehen, da die Verhältnisse innerhalb der Gruppe noch nicht gesichert sind. Im Laufe des Monats soll eine weitere Mitgliederversammlung stattfinden, um zunächst die Beilegung der Differenzen zu versuchen und abermals zu der Preislage Stellung zu nehmen.

Walzdrahtverband.

In der Mitgliederversammlung des Walzdrahtverbandes, zu Beginn Oktober, wurde laut F. Z. vom 9. Oktober beschlossen, den § 13 Abs. 8 der Statuten, wonach mit dem ersten Tage des zweiten Kalendermonats vor Ablauf des Vertrages jedes Mitglied die Freiheit erlange, Walzdraht zur Lieferung nach Ablauf des Vertrages freihändig zu verkaufen, aufzuheben. Die Mitglieder sind jetzt also bis auf weiteres gebunden und haben sich des freihändigen Verkaufs zu enthalten. Weiter wurde beschlossen, weder Walzdraht noch verfeinerte Ware zur Lieferung nach dem 1. Juli nächsten Jahres zu verkaufen. Für das erste Vierteljahr 1913 wird von der Verkaufsstelle der Verkauf zu den bisherigen Preisen und Bedingungen aufgenommen. Für die weiteren

Verhandlungen über die Verbandserneuerung wurde der Rh. W. Z. zufolge eine Kommission gebildet, der außer dem Vorsitzenden noch zehn Firmen angehören. Die nächste Sitzung mit dem einzigen Punkte: Verbandserneuerung, findet am 17. Oktober d. J. in Köln statt.

Zur Verlängerung des Walzdrahtverbandes teilt die Rh. - W. Z.tg mit: Nach der Vorbesprechung finden morgen Vollverhandlungen zur Verlängerung des Verbandes statt. Man ist in beteiligten Kreisen der Ansicht, daß positive Ergebnisse noch nicht erzielt werden können, da die ganze Materie noch nicht genügend geklärt ist. Die Mehrforderungen betragen 900 000 t. Davon verlangt Stinnes für seine neuen Verfeinerungsanlagen in St. Ingbert allein 100 000 t. Der bisherige Absatz bezw. die Beteiligung hielt sich auf 800 000 t Inlands- und 300 000 t Auslandsabsatz, zusammen 1 100 000 t. Die Gesamtbeteiligung im neuen Verband würde also rund 2 000 000 t betragen. Dafür kann kaum Absatz erzielt werden, da die Exportmöglichkeiten im günstigsten Falle auf 500 000 t geschätzt werden; die bisherige Absatzmenge würde sich also höchstens auf 1,6 Mill. t steigern lassen. Die Werke sind gebunden, nicht über das erste Semester nächsten Jahres zu verkaufen. Es ist also Zeit gewonnen, die Verhandlungen über den 1. November hinaus bis Ende des Jahres fortzusetzen. Daß etwas mehr aus den Verhandlungen herausspringen wird als ein neuer Walzdrahtverband in der bisherigen Form und auf der bisherigen Grundlage, daran glaubt schon niemand mehr. Die gezogenen Drähte und Drahtstifte werden also wie bisher frei bleiben müssen; sie in einem Verband mit hineinzuziehen, wagt keiner, der das Arbeitsfeld und die Zahl der in Betracht kommenden Werke kennt. Allerdings ist vom Gußstahlwerk Witten die Bedingung gestellt worden, daß mit dem Walzdraht auch die gesamte Verfeinerung syndiziert werden müsse, aber bis jetzt hat kein anderes Werk sich der Bedingung von Witten angeschlossen, und so wird sie wohl ernsthaft nicht in Erwägung gezogen werden können.

Aus Köln, 11. Oktober berichtet man der F. Z.: „Die am Mittwoch und Donnerstag wegen der Verlängerung des Walzdrahtverbandes geführten Verhandlungen haben ein endgültiges Ergebnis noch nicht erbracht; allerdings ist man sich darüber klar geworden, daß ein in einer früheren Sitzung eingebrachter Vorschlag, wonach die großen Mehrforderungen bewilligt werden sollen in der Weise, daß sie auf den Export Verrechnung finden und dadurch den Verband bei der Verrechnung nicht belasten würden, auf allgemeine Zustimmung nicht rechnen darf. Man wird wahrscheinlich den Verband in der jetzigen Form und mit den jetzt gehenden Beteiligungen zur Verlängerung bringen. In diesem Sinne ist in der letzten Sitzung von drei großen Werken, nämlich dem Phönix, der Gelsenkirchener Bergwerksgesellschaft -und der Gutehoffnungshütte eine Erklärung abgegeben worden, wonach sie dann auf jede Mehrforderung verzichten würden, wenn andere Werke den gleichen Verzicht aussprächen. Man wird abwarten müssen, wie sich die Firma Krupp und vor allem Stinnes zu jener Anregung stellen werden. Vorläufig bleibt das Schicksal des Verbandes noch ungewiß.“

Drahtstiftverband.

Aus Köln, 23. Oktober, berichtet man der F. Z.: „Wie schon telegraphisch gemeldet, sollen Verhandlungen auf Herbeiführung einer Vereinigung der Werke für Drahtverfeinerung geführt werden. Anscheinend wollen sich zunächst die größeren Werke über die Verbandsfrage unterhalten, denn eine allgemeine Einladung an sämtliche Stiftefabriken ist nicht erfolgt; vielmehr erstreckt sich die Teilnahme nur auf die Mitglieder des Walzdrahtverbandes. Die obigen Bestrebungen stehen im engen Zusammenhang mit der Frage der Erneuerung des Walzdrahtverbandes, und ob sie Erfolg haben werden, muß dahingestellt bleiben. Ein Verband für Drahtstifte bestand bis zum Jahre 1907, die damaligen Bemühungen, ihn zu verlängern, scheiterten teils an grundsätzlichem Widerstand einiger Werke, teils an den hohen Quotenforderungen. Es hat später an Versuchen, einen Verband in weiterverarbeitenden Drahtprodukten zu begründen, nicht gefehlt, indesssen war ihnen ein Erfolg nicht beschieden. Erst im Januar

1909 wurde eine Preiskonvention für Draht, Drahtwaren und Drahtstifte gegründet. Konventionen kamen damals gerade in die Mode; ersetzten sie auch keineswegs die straffe Organisation eines Verbandes, so hat doch speziell die Drahtkonvention in der Zeit ihres zweieinhalbjährigen Bestehens ihren Teilnehmern recht gute Früchte gebracht. Die nach Auflösung des Verbandes äußerst gedrückten Preise, die namentlich den reinen Fabriken die Existenzmöglichkeit gegenüber den gemischten Betrieben ausserordentlich erschwerten, konnten angemessen erhöht werden, zumal durch zusammenarbeiten mit dem Walzdrahtverband ein gewisser Ausgleich zwischen Rohmaterial und Fertigprodukten geschaffen werden konnte. Da die Konjunktur für Drahtstifte sich recht gut gestaltete, fehlte es auch nicht an Absatzmöglichkeit und hierbei mögen im Laufe der Zeit einige reine Werke eine Steigerung der Umsätze in einem Maße erzielt haben, welche die gemischten Werke mit wenig freundlichen Blicken ansahen. Andererseits sollen auch in der letzten Zeit des Bestehens der Konvention Unkorrektheiten vorgekommen sein, die sich bei der Art der Konventionsbildungen ja eigentlich nie vermeiden lassen. Aber hauptsächlich waren es die starken Verschiebungen zwischen Produktion und Absatzmöglichkeit, welche die Gelsenkirchener Bergwerksgesellschaft veranlaßten, die Konvention zu kündigen, falls es nicht gelinge, die Kontingentierung herbeizuführen. Das Resultat der damals geführten Verhandlungen war, daß sich 149 Firmen für die Kontingentierung erklärten, 9 mit Vorbehalt, 19 Firmen waren dagegen, 20 hatten sich überhaupt nicht geäußert, während 5 nicht in Frage kamen. Es war also ein numerisch recht hoher Widerstand vorhanden, der zur Folge hatte, daß die Konvention per 15. Juni 1911 auseinandergehen mußte. Die Preise wurden dann wieder sehr schlecht, und sie konnten sich so, daß sie auch den reinen Werken einigen Nutzen zuließen, erst im Frühjahr d. J. wieder erholen. Man wird abwarten müssen, ob jetzt mehr Stimmung für ein Stiftesyndikat vorhanden ist; die großen Werke zeigen ja vielfach Neigung, aber es wird schwer halten, die ungewöhnlich hohe Zahl der Drahtstiftfabriken namentlich bezüglich der Beteiligung sämtlich befriedigen zu können.

Wie die F. Z. von maßgebender Seite hört, haben die in den letzten Tagen in Köln abgehaltenen Beratungen zur Bildung eines Drahtstiftverbandes derartige Fortschritte gemacht, daß das Zustandekommen eines solchen Verbandes per 1. Januar zu erwarten ist. Nach Informationen haben übrigens die Mitglieder des Walzdrahtverbandes erklärt, die Verhandlungen zur Erneuerung dieses Verbandes fortzusetzen, wenn sie die Gewißheit haben, daß bis zum 1. Januar ein Drahtstiftsyndikat gebildet wird, sodaß also sowohl die reinen als auch die gemischten Werke die feste Absicht zur Durchführung der Zusammenschlußbestrebungen haben.

Verband deutscher Kaltwalzwerke.

Der Verband Deutscher Kaltwalzwerke G. m. b. H. in Hagen hielt am 30. Oktober eine ordentliche Hauptversammlung ab, die sich vornehmlich mit der Frage der V e r - l ä n g e r u n g des Verbandes befassen sollte. Indes kamen endgültige Beschlüsse nicht zustande. Da aber die Aussichten wenigstens auf eine vorläufige Verlängerung um sechs Monate nicht ungünstig sind, so wurde der Geschäftsstelle der Verkauf für das erste Viertel des nächsten Jahres zu bisherigen Preisen freigegeben. Eine spätere Versammlung vor Jahresschluß soll dann der Frage der Verlängerung erneut nähertreten. Über die Geschäftslage wurde berichtet, daß sie nach wie vor günstig sei und daß die Werke auch für die nächsten Monate genügend mit Aufträgen versehen seien.

Interessenvereinigung des Werkzeug- und Werkzeugmaschinenhandels.

In der Mitte Oktober in Berlin abgehaltenen Mitgliederversammlung wurde, wie die K. Z. vom 2. November mitteilt, beschlossen, einheitliche Zahlungs- und Lieferungsbedingungen auszuarbeiten, sowie in gemeinsamer Besprechung mit den Herstellern eine Regelung der Rabattsätze für Verbraucher, Vermittler und Wiederverkäufer vorzunehmen. Zu einer Ausschußsitzung, welche die Vereinigung demnächst zur Vereinfachung der Zahlweise und Vereinheitlichung der Zahltage

einberuft, liegen bereits jetzt sehr zahlreiche Anmeldungen von den größten wirtschaftlichen Verbänden vor. Endlich beabsichtigt die Interessenvereinigung, gegen eine Reihe Mißstände im Werkzeug- und Werkzeugmaschinengeschäft, wie Gelegenheits - Vermittlungsgeschäfte, gewerbsmäßiges Offertwesen, Gegenlieferungen, Ausschaltung des Handels durch behördlich unterstützte Körperschaften usw. vorzugehen. Wegen der bereits erfolgten großen Ausdehnung der Interessenvereinigung über das Reich erschien eine Erweiterung des Ausschusses notwendig.

Verein deutscher Brückenwagenfabrikanten.

Durch Vermittlung des Verbandes Deutscher Fabrikanten von Eisen- und Metallwaren, Werkzeug, Haus- und Küchengeräten und Luxuswaren haben sich laut „Deutsche Bergwerks - Zeitung" vom 20. Oktober, die Firmen der Brückenwagenbranche unter dem Namen „Verein deutscher Brückenwagenfabrikanten" Süd-Remscheid zusammengeschlossen und zwar vorläufig bis zum 31. Dezember 1914. Die Gründung des Vereins ist aus der Erwägung herausgestellt, daß infolge des zügellosen Wettbewerbes in Verbindung mit den in den letzten Jahren andauernd gewachsenen Gestehungskosten die Verkaufspreise für hölzerne Dezimalwagen und Viehwagen in einem starken Mißverhältnis zu den Selbstkosten der Fabrikanten geraten sind. Hierin soll der Verein eine Gesundung herbeiführen. Der Verein hat zunächst eine den gegenwärtigen Verhältnissen entsprechende Preiserhöhung beschlossen, die ab 20. Oktober in Kraft tritt.

Händlervereinigungen.

Berliner Träger-Verkaufskontor.

Wie die D. Bgw. Z. erfahren hat, sind die Verhandlungen zur Ordnung der Berliner Eisenverbandsfragen im Gange. Es kommt zunächst die Verlängerung des Berliner Träger - Verkaufskontors in Betracht. Die größte Schwierigkeit, die dabei zu überwinden ist, betrifft die Quotenfrage. Die Firma Thyssen und der Deutsche Eisenhandel verlangen eine Erhöhung ihrer Quoten. Die Firma Steffens & Nölle, die über ein Viertel der Gesamtquote in Trägern verfügt, soll Opfer bringen, weigert sich aber. Ob die Firma Steffens & Nölle es zum Äußersten kommen lassen wird, kann natürlich nicht gesagt werden. Es stehen dabei doch auch für sie immerhin wichtige Interessen auf dem Spiele; denn in normalen Zeiten umfaßt das Berliner Trägergeschäft jährlich etwa 150 bis 160 000 Tonnen und jetzt etwa 120 000 Tonnen. Ein Viertel davon, wie die Firma Steffens & Nölle sie hat, ist also doch ein beträchtliches Objekt. Wahrscheinlich wird man für den Streit durch einen Kompromiß aus der Welt schaffen. Dafür stehen zwei Wege offen. Entweder kann man den Bereich des Träger-Kontors erweitern, indem man sonstige Konstruktionen einbezieht und dann die Beteiligungen verschiebt; oder man legt die Quote fest und führt für Überschreitungen eine Abgabe ein, so daß die beiden Firmen, die eine größere Beteiligung fordern, für eine Überschreitung der ihnen zugesprochenen festen Quote eine kleine Abgabe zahlen würden. Die übrigen deutschen Trägerhändler-Vereinigungen sind, wie man sich erinnert, bereits verlängert worden; wir erinnern an die Kämpfe, die dieser Verständigung z. B. in Süddeutschland und in Rheinland-Westfalen vorausgegangen sind. Diese Verständigungen sind unter dem Schutze des Stahlwerksverbandes und wohl auch nicht ohne dessen Vermittlung erzielt worden. Der Stahlwerksverband wird ohne Zweifel auch wünschen, daß das Berliner Träger-Kontor erneuert wird. Man kann also mit einiger Sicherheit annehmen, daß auch diese Händler-Vereinigung verlängert wird. Dann wird auch die Abmachung über Stabeisen und Blechen unter den Berliner Händlern erneuert werden, in Röhren ist ja kürzlich zwischen Werkkonvention und Großhandel eine Verständigung bis Ende dieses Jahres geschaffen worden.

Süddeutsche Trägerhändler - Vereinigung.

Wie der F. Z. berichtet wird, ist diese Vereinigung nunmehr offiziell gegründet und eingetragen worden. Als Gegenstand des Unternehmens wird bezeichnet, durch gemeinschaftliche Verständigung der Mitglieder den Verkauf von Träger- und Form-

eisen, soweit solche unter den Stahlwerksverband fallen, zu regeln. Der Vertrag der Vereinigung lautet bis zum 30. Juli 1917. Für den Fall, daß der Stahlwerksverband über diesen Termin hinaus verlängert wird, wird die Verbandszeit der Vereinigung um drei Monate verlängert. Die Statuten der übrigen vier deutschen Trägerhändlervereinigungen sind gleichartig denen der Süddeutschen Trägerhändlervereinigung, jedoch besteht bezüglich der Rheinisch - Westfälischen Trägerhändlervereinigung die Abmachung, daß die Vertragsdauer unter allen Umständen bis Ende 1917 läuft, während bei den übrigen Gesellschaften lediglich eine Dauer bis zum 30. September 1917 vorgesehen ist.

Rheinisch - Westfälische Gasrohrhändler-Vereinigung.

In der Mitgliederversammlung der Rhein.-Westf. Gasrohrhändler-Vereinigung ist der Antrag einer Händlergruppe und einiger Werke, diejenigen Gasrohrhändler, die in den letzten Jahren durchschnittlich jährlich mindestens 300 t geschweißte Gasrohre bezogen haben, in die Gruppe der Gasrohrwerke aufzunehmen, wodurch sie die Berechtigung haben, direkt von den Werken zu beziehen, nicht zur Annahme gelangt, sodaß es vorläufig beim alten bleibt und die kleineren Händler von den Großhändlern beziehen müssen.

Metallindustrie.

Preiserhöhung für Kupferrohre.

Nachdem sich die Kupferrohrwerke inzwischen wieder vollzählig zu dem Verband Deutscher Kupferrohrwerke in Köln zusammen gefunden haben, erhöhte, laut K. V. Z., die Verkaufsstelle ihre Grundpreise für kleinere Bezüge von Mk. 210 auf Mk. 215 bis 217 die 100 kg je nach Menge. Für größere Geschäfte richtet sich der Preis nach dem Tagespreis für Kupfer an der Londoner Börse und beträgt heute Mk. 208 bis Mk. 210 die 100 kg frachtfrei Verbrauchsort.

Blei-Preise.

Nach der Herabsetzung, die die Verkaufsstelle für gewalzte und gepreßte Bleifabrikate in Köln kürzlich um Mk. 2 vorgenommen hat, stellen sich nunmehr die Preise pro Dezember auf Mk. 49,30 für Rheinland und Westfalen Frachtbasis Köln, auf Mk. 50 für Nordwestdeutschland Frachtbasis Hannover oder Hamburg, auf Mk. 51 für Sachsen und Brandenburg Frachtbasis Berlin und auf Mk. 51,50 fürMitteldeutschland Frachtbasis Freiburg.

Bleiweiß - Verkaufskontor in Köln.

Infolge der Ermäßigung der Leinölpreise hat das Kontor die Spannung zwischen trokkenem und Oelbleiweiß um 0,50 Mk. für 100 kg mit Gültigkeit von Montag, 21. Oktober, herabgesetzt. Dadurch vermindern sich die Preise für Oelbleiweiß um 0,50 Mk. für 100 kg, während die Preise für trockenes Bleiweiß unverändert bleiben.

Kaliindustrie.

Kalisyndikat.

Neue Werke und Absatzpropaganda im Kalisyndikat.

In der letzten Aufsichtsratssitzung des Kalisyndikats, der eine Gesellschafterversammlung vorausging, wurde laut F. Z. vom 23. Oktober, der Propagandaetat für 1913 vorgelegt, der auf Grund der Ausführungs-Bestimmungen des Bundesrats zum Reichskaligesetz bis zum 1. November einzureichen ist. Der Aufsichtsrat genehmigte den Etat, dessen Ausgaben die früheren Jahre ganz wesentlich übersteigen und sich auf etwa Mk. 7½ Millionen belaufen. Wenn das Kalisyndikat für die zahlreichen Werke, welche in den nächsten Jahren förderfähig werden, genügenden Absatz schaffen will, sei eine Verstärkung der Propaganda, besonders in den Vereinigten Staaten von Nordamerika, aber auch in den anderen Ländern, unbedingt erforderlich. Die Propaganda sei naturgemäß mit erheblichen Mehrausgaben verknüpft. Die Mittel hierfür seien dadurch vorgesehen, daß aus der für die Hebung des Absatzes bestimmten Abgabe von 60 Pfennig (§ 27 des Reichskaligesetzes) bereits ein nahezu 4 Mill. Mk. betragender Reservefonds aus früheren Jahren aufgesammelt ist, der nunmehr seinem

gesetzlichen Zwecke zugeführt werden muß. Der Absatz im Oktober dürfte den im Vorjahre mindestens erreichen, vielleicht übersteigen. Leider hatte die Kaliindustrie in der letzten Zeit unter dem Waggonmangel zu leiden. Eine größere Anzahl von Werken habe kaum den zehnten Teil der geforderten Waggons gestellt bekommen. Nicht nur an einem Tage, sondern mehrere Tage hintereinander sei nicht die Hälfte des für den Versand notwendigen Wagenmaterials seitens der Eisenbahnverwaltungen rechtzeitig zur Verfügung gestellt worden. Diese Zustände fügten der Industrie und der Landwirtschaft einen erheblichen Schaden zu. Die erstere büßte den Absatz ein, die letztere könne die Felder nicht rechtzeitig düngen. Die bisherigen Bemühungen der Eisenbahnverwaltungen, dem Mangel abzuhelfen, seien erfolglos geblieben, wegen des immer noch zu geringen Wagenparks. Die Gesellschafter - Versammlung des Kalisyndikats stimmte dem Zutritt der A.-G. Bismarckshall, des Schachtes „Hadmersleben II", der Gewerkschaft Hadmersleben und der Schächte „Neumannsfeld" und „Chlotildenhall" der Mansfeldschen Kupferschiefer bauenden Gewerkschaft zum Kalisyndikat zu. Nach langer Verhandlung wurden die wesentlichen Änderungen der §§ 12, 14 bis 17 und 25 des Verkaufsvertrages der Syndikatswerke im Interesse einer glatten Abwicklung der Syndikatsgeschäfte, zunächst auf die Zeit bis zum 30. Juni 1913, genehmigt.

Neue Kalibeteiligungen.

Laut Beschluß der Verteilungsstelle für die Kaliindustrie, deren Sitzung am 18. Oktober stattfand, wurde, wie die Deutsche Bergwerks - Zeitung vom 20. Oktober meldet, der Gewerkschaft Wils (Johannashall) eine vorläufige Beteiligungsziffer von 3,33 Tausendstel mit Wirkung ab 1. Oktober 1912 sowie der Gewerkschaft Ilberstedt eine vorläufige Ziffer von 3,32 Tausendstel mit Gültigkeit vom 1. November 1912 ab zuerkannt. Die Verschiebungen, die sich dadurch für die Gesamtanzahl der Werke, die jetzt auf 108 gestiegen ist, ergeben, sind aus der letzten Spalte der nachfolgenden Tabelle ersichtlich.

Kaliwerk	Prozent der durchschnittl. Beteiligungsziffer aller Werke nach der Entscheidg. der		Gültig ab 1. Jan. 1912. Entscheidungen der		Unterschied		Beteiligungstabelle 8. Gültig vom 1. Nov. 1912 ab.
	Verteilungstelle	Berufung-Komm.	Verteilungstelle	Berufung-Komm.	+	—	
1. Preuß. Fiskus (Vienenburg II)	150	155	15,15	15,94	—,79		14.98
2. Glückauf	142	150	14,34	15,42	1,08		14,48
	150[1]						
3. Salzdetfurth II	150	150	15,15	15,42	—,27		14,48
4. Amélie	146	146	14,74	15,01	—,27		14,11
5. Salzdetfurth I	145	140	14,65	14,39		—,26	13,51
6. Burbach	130	135	13,13	13,88	—,75		13,05
7. Deutsche Kaliwerke	135	135	13,63	13,88	—,25		13,05
8. Preuß. Fiskus (Bleicherode II)	135	135	13,62	13,88	—,26		13,05
9. Riedel	140	135	14,13	13,88		—,25	13,05
10. Ronnenberg	135	135	13,63	13,88	—,25		13,05
11. Roßleben	140	135	14,13	13,88		—,25	13,05
12. Wilhelmshall	135	135	13,53	13,88	—,35		13,05
13. Heiligenroda	125	130	12,63	13,36	—,73		12,56
14. Neu-Bleicherode	130	130	13,13	13,36	—,23		12,56
15. Preuß. Fiskus (Berlepsch)	130	130	13,13	13,36	—,23		12,56
16. Preuß. Fiskus (Bleicherode I)	130	130	13,13	13,36	—,23		12,56

17. Sollstedt	135	130	13,63	13,36		—,27	12,56
18. Einigkeit	127	127	12,82	13,06	—,24		12,28
19. Kaiseroda	125	127	12,63	13,06	—,43		12,28
20. Alexandershall	125	125	12,63	12,85	—,22		12,08
21. Aschersleben V	127	125	12,82	12,85	—,03		12,08
22. Carlsfund	125	125	12,63	12,85	—,22		12,08
23. Friedrichshall	135	125	13,63	12,85		—,78	12,08
24. Großherzog von Sachsen	125	125	12,63	12,85	—,22		12,08
25. Hildesia	130	125	13,13	12,85		—,28	12,08
26. Sachsen-Weimar	125	125	12,63	12,85	—,22		12,08
27. Solvay I	115	125	11,61	12,85	1,24		12,08
28. Volkenroda	127	125	12,82	12,85	—,03		12,08
29. Westeregeln III	125	125	12,63	12,85	—,22		12,08
30. Wintershall	125	125	12,63	12,85	—,22		12,08
31. Hadmersleben	120	120	12,12	12,34	—,22		11,59
32. Hedwigsburg	118	120	11,91	12,34	—,43		11,59
33. Hugo	127	120	12,82	12,34		—,48	11,59
34. Nordh. Kaliwerke	125	120	12,63	12,34		—,29	11,59
35. Preuß. Fiskus (Vienenburg I)	125	120	12,63	12,34		—,29	11,59
36. Siegfried I	123	120	12,42	12,34		—,08	11,59
37. Siegmundshall	127	120	12,82	12,34		—,48	11,59
38. Weidtmannshall	115	118	11,61	12,13	—,52		11,40
39. Friedrich Franz	115	115	11,61	11,82	—,21		11,10
40. Frisch Glück	115	115	11,61	11,82	—,21		11,10
41. Hattorf	115	115	11,61	11,82	—,21		11,10
42. Immenrode	120	115	12,12	11,82		—,30	11,10
43. Hansa-Silberberg	130	113	13,13	11,62		1,51	10,91
44. Beienrode	110	110	11,11	11,31	—,20		10,62
45. Desdemona	110	110	11,11	11,31	—,20		10,62
46. Hohenfels	115	110	11,61	11,31		—,30	10,62
47. Hohenzollern	115	110	11,61	11,31		—,30	10,62
48. Neustaßfurt IV	120[1] +10[3]	110[1] +10[3]	11,11[2]	12,39[5]	1,28		10,62
49. Anhalt. Fiskus III	110	105	11,11	10,79		—,32	10,15
50. Günthershall	105	105	10,60	10,79	—,19		10,15
51. Asse	105	103	10,60	10,59		—,01	9,95
52. Ernsthall (Mansfeld)	105	103	10,60	10,59		—,01	9,95
53. Krügershall	105	103	10,60	10,59		—,01	9,95
54. Salzmünde	105	103	10,60	10,59		—,01	9,95
55. Großherzog Wilhelm Ernst	95	100	9,60	10,28	—,68		9,67
56. Güsten	115	100	11,61	10,28		1,33	9,67
57. Justus	100	100	10,10	10,28	—,18		9,67
58. Neuhof-Fulda	105	100	10,60	10,28		—,32	9,67
59. Preuß. Fiskus (Maybach)	100	100	10,10	10,28	—,18		9,67
60. Anh. Fiskus V	105	97,5	10,60	10,02		—,58	9,42
61. Westeregeln (Tarthun I)	105	97	10,60	9,97		—,63	9,37
62. Aschersleben IV	100	95	10,10	9,77		—,33	9,19
63. Deutschland	105	95	10,60	9,77		—,83	9,19
64. Glückauf Bebra	128 105[4]	95	12,93	9,77		3,16	9,19
65. Glückauf Saarstedt	105	95	10,60	9,77		—,83	9,19
* Jessenitz	100	95	10,10	9,77		—,33	

66. Ludwig II (Schacht I)	108	95	10,91	9,77		1,14	9,19
67. Preuß. Fiskus (Brefeld) . . .	95	95	9,60	9,77	—,17		9,19
68. Rastenberg	93	95	9,39	9,77	—,38		9,19
69. Siegfried Gießen	90	95	9,08	9,77	—,69		9,19
70. Teutonia	88	95	8,89	9,77	—,88		9,19
71. Thüringen	91	91	9,19	9,36	—,17		8,78
72. Solvay in Preußen	70	90	7,07	9,25	2,18		8,68
73. Walbeck	90	90	9,08	9,25	—,17		8,68
74. Ludwigshall	85	85	8,58	8,74	—,16		8,21
75. Adler Kaliwerke	75	83	7,58	8,53	—,95		8,02
76. Aller Nordstern	80	80	8,08	8,23	—,15		7,72
77. Heldrungen II	77,5	77,5	7,82	7,97	—,15		7,48
78. Thiederhall	75	75	7,58	7,71	—,13		7,24
79. Hallesche Kali	80	70	8,08	7,20		—,88	6,76
80. Johannashall	82,5	70	8,33	7,20		1,13	6,76
81 Hermann II	65	65	6,56	6,68	—,12		6,29
82. Anh. Fiskus IV	50	60	5,05	6,17	1,12		5,80
83. Solvay II	55	55	5,55	5,65	—,10		5,31
84. Solvay (Plömnitz II)	45	55	4,55	5,65	1,10		5,31
85. Westeregeln (Tarthun II) . .	45	55	4,55	5,65	1,10		5,31
86. Heldburg	50	50	5,05	5,14	—,09		4,81
87. Ludwig II (Schacht II)	50	50	5,05	5,14	—,09		4,81
88. Solvay (Plömnitz I)	40	50	4,04	5,14	1,10		4,81
89. Heringen	115[6]	—	4,23	4,23	—	—	11,10
90. Orlas	—	—	4,23	4,23	—	—	3,98
91. Niedersachsen	119[7]	—	3,83	3,83	—	—	11,48
92. Preuß. Fiskus (Tarthun II) . . .	—	—	3,37	3,37	—	—	3,16
			1000,00				

93. Bergmannssegen	(Erste Beteiligung ab 1. April 1912 4,20)	3,98
94. Wendelstein	(„ „ „ 1. Juli 1912 4,17)	3,98
95. Sachsen	(„ „ „ 1. Juli 1912 3,95)	3,77
96. Dingelstedt	(„ „ „ 1. Juli 1912 4,07)	3,89
97. Hadmersleben II	(„ „ „ 1. Juli 1912 3,50)	3,32
98. Wilhelmine	(„ „ „ 1. Juli 1912 3,50)	3,32
99. Carlsglück	(„ „ „ 1. Juli 1912 3,50)	3,32
100. Glückauf Berka	(„ „ „ 1. Aug. 1912 3,48)	3,32
101. Max	(„ „ „ 1. Aug. 1912 3,48)	3,32
102. Steinförde	(„ „ „ 1. Sept. 1912 3,46)	3,32
103. Walter	(„ „ „ 1. Sept. 1912 3,46)	3,32
104. Bismarckshall	(„ „ „ 1. Sept. 1912 3,37)	3,32
105. Neu-Mansfeld	(„ „ „ 1. Okt. 1912 3,35)	3,32
106. Chlotildehall	(„ „ „ 1. Okt. 1912 3,35)	3,32
107. Wils	(„ „ „ 1. Okt. 1912 3,33)	3,32
108. Ilberstedt	(„ „ „ 1. Nov. 1912 3,32)	3,32
		1000,00

[1] Nach der Entscheidung vom 8. 6. 1912. Nach der Entscheidung vom 18. 11. 1911: Neu - Staßfurt IV 110, Agathe & Hammacher 55+ 10% Zuschlag.

[2] Nach der Entscheidung vom 18. 11. 1911: Neu-Staßfurt IV 11.11, Agathe & Hammacher einschl. 10% Zuschlag 6,61.

[3] Vom 1. 1. 1912 bis 29. 2. 1912 10% Zuschlag für den 2. Schacht.

[4] Nach der Entscheidung vom 8. 6. 1912.

[5] Einschließlich Zuschlag von 10% für die Zeit vom 1. 1. 1912 bis 29. 2. 1912.

[6] Nach der Entscheidung der Verteilungsstelle vom 21. 9. gültig ab 1. September 1912 mit 11,25 Tausendstel.

[7] dsgl. gültig ab 1. August 1912 mit 11,85 Tausendstel.

* Jessenitz wurde die Beteiligungsziffer mit Wirkung ab 1. Juli 1912 entzogen.

Folgeerscheinungen des Kaligesetzes.

Daß das Kaligesetz mit seiner amtlichen Festsetzung der Quotenverteilung nach mehrfacher Richtung einen starken Anreiz zu neuen Schachtbauten bringen werde, war von vornherein betont worden. Nicht nur die Sicherheit, ohne Kampf auf eine Quote rechnen zu können, mußte bei den hohen Preisen für Kalisalz und Kalifabrikate das Unternehmerkapital anlocken, in gleichem Sinne mußten auch die Quotenkorrekturen wirken, die gegenüber dem früheren auf privaten Vereinbarungen beruhenden Quotenfestsetzungen die amtliche Einschätzung im Gefolge hatte. Naturgemäß versuchen die von Quotenminderungen betroffenen Werke den Verlust durch Neubauten von Schächten auszugleichen. Einer der Fälle der letztgenannten Art liegt gegenwärtig bei der Bergwerks-Gesellschaft Aller-Nordstern m. b. H. vor. Diese Gesellschaft hatte laut F. Z. vom 11. Oktober bis zum Inkrafttreten des Kaligesetzes eine Quote von 10.61 Tausendstel, während die Verteilungsstelle für die Kaliindustrie diese Quote auf 8.08 Tausendstel reduzierte. In der Berufungskommission gelang es dem Werk nur, die kleine Aufbesserung auf etwa 8¼ Tausendstel zu erzielen. Dadurch sieht sich nun die Verwaltung der Gesellschaft veranlaßt, unter schwerer Belastung der Gewerken der Gewerkschaft Aller-Nordstern, ein Bauprogramm von erheblichem Umfange in Aussicht zu nehmen. Es soll jetzt eine zweite Schachtanlage im eigenen Felde errichtet und zu diesem Zweck eine Zubuße von insgesamt Mk. 1½ Mill. (Mk. 1500 pro Kux) beschlossen werden. Zugleich will die Verwaltung, um die Mittel für die Neubauten zu stärken, für das abgelaufene Geschäftsjahr keine Gewinnausschüttung vornehmen, sondern den tatsächlich erzielten Reinertrag vortragen. Der Grubenbesitz von Aller-Nordstern umfaßt 9 Felder, sodaß die Möglichkeit für eine Teilung deswegen besteht, weil für die Einschätzung durch die Verteilungsstelle nur der Besitz von 4 Feldern zu Grunde gelegt wird. Aller-Nordstern hatte schon in 1909 für die Abtrennung von Felderteilen eine besondere Gesellschaft unter der Firma Bergwerksgesellschaft Aller-Maximilian m. b. H. errichtet, deren Gründung aber s. Zt. durch den Beitritt des Werkes zum damaligen neuen Syndikat zunächst gegenstandlos geworden war. Die Zweischachtsfrage will das Werk derartig lösen, daß es mit der markscheidenden Bergwerksgesellschaft Aller-Hammonia m. b. H. Verträge wegen Durchschlägigkeit beider Schächte abschloß, auch sollten beide Gesellschaften sich zu gemeinsamen Betrieb der von Aller-Nordstern errichteten Chlorkaliumfabrik, sowie weiterhin zu einer Vereinigung im Sinne des § 6 des Kaligesetzes zusammenschließen. Auch die Vorgänge bei Aller-Nordstern zeigen, wie tief das Kaligesetz in die Verhältnisse der Industrie eingreift und wie es ganz wider die ursprüngliche Absicht der Gesetzgeber durchaus nicht etwa zur Konsolidierung in dieser Industrie führt, sondern zu einer weiteren Zersplitterung der Kräfte und zu weiterer, für die Gesamtheit zweckloser Investition von Millionenbeträgen.

Interessen des Kalisyndikats am Balkan.

Die direkten Interessen des Kalisyndikats am Balkan bestehen nur in einem relativ befriedigenden Absatz in Bulgarien, Rumänien und Griechenland. Auch auf den übrigen Balkangebieten war bisher geringes Interesse für Kalidüngung vorhanden. Das Kalisyndikat hat laut der B. Z. neben den gut arbeitenden Geschäftsstellen in Bukarest und Sofia auch Vertretungen in Konstantinopel und Griechenland und Serbien unterhalten. Angesichts der Balkanwirren wird das Kalisyndikat die Propagandatätigkeit zunächst über den Rahmen des Vorjahres nicht hinausgehen lassen, sondern sich darauf beschränken, die bisher erreichten Beziehungen zu erhalten. Speziell in Griechenland hat das Kalisyndikat im Vorjahre eine recht befriedigende Geschäftsentwicklung erzielt. Das Kalisyndikat wird daher

bemüht bleiben, das Geschäft in Athen, soweit dies die Kriegverwicklungen zulassen, weiter zu entwickeln. Eine andere Frage ist es eben, ob durch die Balkanwirren das Geschäft in Rußland, Oesterreich oder Kleinasien beeinträchtigt werden wird. In Türkisch-Asien war für 1913 eine intensivere Bearbeitung in dem dort gebotenen Rahmen vorgesehen. Der Schwerpunkt des russischen Geschäfts ist indes in Rußland, und dieses Gebiet dürfte durch die Balkanunruhen nicht beeinträchtigt werden. Ungarn hat im letzten Jahre einen sehr guten Aufschwung für Kaliverbrauch gezeitigt. Das Kalisyndikat wird in Ungarn seine Propagandabemühungen weiter verstärken. Ob die Versuche in Kroatien, Slavonien und Bosnien infolge des Balkankrieges mit Erfolg fortgesetzt werden können, bleibt abzuwarten. Jedenfalls wird das Kalisyndikat in den direkt vom Balkan abhängigen Gebieten seine Ausgaben während des Krieges auf das notwendigste Maß beschränken.

Industrie der Steine, Erden, Ton und Glas.

Vereinigte Bergische Dampf-Ziegeleien, G. m. b. H. (Burscheid, A. G. Opladen).

Der Gesellschaftsvertrag ist wie die Tonindustrie-Ztg., Berlin, meldet, geändert. Zweck des Unternehmens ist jetzt der Erwerb und die Ausbeutung von Tongruben, die Herstellung und der Vertrieb von Ziegelwaren aller Art sowie die diesem Hauptzwecke dienenden Nebengeschäfte. Die Beteiligung der Gesellschaft, sowie die Uebertragung des Betriebes auf den Ziegeleien der Gesellschaft und des Vertriebes der hergestellten Ware an andere Gesellschaften, an welchen die Gesellschaft beteiligt ist, ist zulässig.

Verkaufsvereinigung deutscher Dachziegelfabrikanten.

Der Ausbau der Verkaufsvereinigung ist nach den Nachrichten derselben Zeitung soweit gediehen, daß im November in Berlin eine Versammlung stattfinden kann, die sich in der Hauptsache mit der Festsetzung von Preisen und Zahlungsbedingungen, sowie der Einführung einer sog. „Bruchversicherung" zu befassen haben wird. Zwar stehen noch immer einige Werke abseits, doch ist ihr Anschluß an die Vereinigung, deren Dauer sich auf mehrere Jahre ausdehnen wird, mit einiger Gewißheit zu erwarten.

Vereinigung märkischer Ziegeleibesitzer.

Die Vereinigung märkischer Ziegeleibesitzer erstrebt durch den Anschluß der Verkaufsvereinigung der Zehdenicker Ziegeleibesitzer und der Verkaufsvereinigung der Kalksandsteinwerke G. m. b. H. eine Erweiterung ihres Wirkungskreises. Wenn auch dieser Zusammenschluß infolge der Zurückhaltung der Berliner Kalksteinwerke Rob. Guthmann G. m. b. H. noch nicht zustande gekommen ist, so haben die Bestrebungen bisher doch wenigstens den Erfolg zu verzeichnen, daß eine Preissteigerung um 0,50—1 Mk. eintreten konnte.

Verein der Fabrikanten feuerfester Produkte in Westdeutschland.

In der Generalversammlung wurde laut F. Z. vom 3. Oktober über die Geschäftslage im Vereinsjahr 1911/12 folgendes berichtet: Die Beschäftigung war für die feuerfeste Industrie im allgemeinen lebhaft. Es hat namentlich gegenüber dem Jahr 1910 eine merkliche Besserung im Absatz der Fabrikate Platz gegriffen. Jedoch haben die Preise den Wünschen der Fabrikanten noch in keiner Weise entsprochen, sie stehen nach wie vor in keinem auch nur einigermaßen angemessenen Verhältnis zu den Produktionskosten und Arbeitslöhnen. Bei fortwährendem Wachsen der Konkurrenz sind die Anforderungen der Auftraggeber in Bezug auf Lieferungs- und Qualitätsbedingungen derartige, daß ein engerer Zusammenschluß unter den Fabrikanten unbedingt geboten erscheint. In der Berichtsperiode ist zeitweilig von Neugründungen die Rede gewesen. Demgegenüber muß nachdrücklich darauf hingewiesen werden, daß die feuerfeste Industrie Westdeutschlands bis jetzt imstande gewesen ist, auch der sehr vermehrten Nachfrage der Kundschaft durchaus gerecht zu werden, wenn auch hier und da längere Lieferzeiten gewährt werden mußten. Dabei ist nicht zu vergessen, daß die meisten Werken sich beträchtlich erweitert haben, daß einzelne

aus besonderen Gründen stilliegen und andere durch Brandschäden in der Produktion beschränkt sind. Wenn daher auch zur Zeit die Aufnahmefähigkeit des Marktes in günstigem Lichte erscheint, so wird sich diese Situation mit einem Schlage ändern, wenn wieder weniger lebhafte Zeiten eintreten, so daß es als ein törichtes Beginnen erscheinen muß, wenn noch weitere Werke ins Leben gerufen werden sollten. Die Versammlung faßte angesichts der dauernden Preissteigerung der Rohmaterialien und Arbeitslöhne den Beschluß, einen allgemeinen Aufschlag auf die jetzigen Preise für feuerfeste Produkte eintreten zu lassen. Ferner soll mit den westdeutschen Werken in Verhandlung wegen Bildung einer Preisvereinigung für bestimmte Artikel der feuerfesten Industrie eingetreten werden.

Porzellankonvention.

Die Gesellschaft Deutscher Porzellanfabriken zur Hebung der Porzellanindustrie G. m. b. H. (Friedenau) hatte als einzigen Gegenstand die Verlängerung oder Auflösung der Vereinigung auf die Tagesordnung gesetzt. Nachdem einzelne Firmen erklärt hatten, daß sie einer Verlängerung der Vereinigung nicht zustimmen könnten, wurde sofort ohne diese Firmen eine neue Vereinigung auf Grundlage der seitherigen Statuten errichtet unter der Firma: „Verband Deutscher Porzellanfabriken zur Wahrung keramischer Interessen, G. m. b. H.“ mit Dauer bis zum 31. Januar 1920. Von den alten Mitgliedern der Vereinigung sind der neuen Konvention nicht beigetreten die Firmen: Hermann Ohme (Niedersalzbrunn), C. Thielsch & Co. (Altwasser) Porzellanfabrik E. & A. Müller, Akt.-Ges. (Schönwald) Hertel, Jacob & Co. (Rehau) Triptis, Akt.-Ges., Abteilung: Porzellanfabrik, Triptis, Porzellanfabrik Sorau, G. m. b. H. (Sorau, N.-L.). (Vergl. S. 925).

Ueber das Verhältnis der Porzellankonvention zu den Spezialgeschäften schreibt das B. T. vom 13. Oktober:

Der Reichsverband deutscher Spezialgeschäfte in Porzellan, Glas, Haus- und Küchengeräten teilt mit: Am 11. Oktober fand in Berlin eine Konferenz zwischen Vertretern der Porzellankonvention und der Verbände der Spezialgeschäfte und ihrer Einkaufsgenossenschaften statt, in der eine alle Teile befriedigende Fassung des Reverses angenommen wurde. Der neue Revers wird in den nächsten Tagen herausgeschickt und von mehreren Tausend Kunden unterschrieben werden.

Die Stellung des Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser zu der Porzellankonvention kommt in folgender Meldung der T. R. vom 12. Oktober zum Ausdruck:

Am 9. Oktober tagte in Berlin eine Mitgliederversammlung des „Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser“, die folgende Entschließung einstimmig angenommen hat: 1. Die Mitgliederversammlung beschließt, den Revers des neuen Verbandes Deutscher Porzellanfabriken zur Wahrung keramischer Interessen nicht zu unterschreiben 2. Sie betrachtet es als Pflicht, alle diejenigen Fabriken, die außerhalb des vorher genannten Verbandes stehen, kräftig zu unterstützen und den ganzen Bedarf nur bei diesen Firmen zu decken. 3. Sie betrachtet es als Aufgabe, auch ihrerseits für die Hebung der keramischen Industrie zu wirken und durch Bevorzugung einer guten Sortierung den Konsum und damit die Produktion besseren Porzellans zu fördern. Dem „Verbande Deutscher Porzellanfabriken zur Wahrung keramischer Interessen“ gehören u. a. nicht an: Die Porzellanfabrik E. & A. Müller, A.-G. in Schönwald, die Triptis-Aktiengesellschaft und die Schwaigschen Glas- und Porzellanwerke, A.-G. in Weißwasser, Oberlausitz.

Ueber das Porzellankartell und die Warenhäuser schreibt der Vorwärts vom 16. Okt.:

Porzellankartell und Warenhaus.

Die einfachsten Gebrauchsgegenstände des Alltags sind volkswirtschaftlich die wichtigsten Produkte. Das Element der Masse ist ja die Voraussetzung des Alltagsgebrauchs. Kommt nun noch hinzu, daß das Massenprodukt zur Maschinenarbeit, zur Arbeit des Großbetriebes geworden ist, so können wir die Wirkungen der Vereinbarungen, der Produktionszentralisation, des Syndikatsterrorismus und des Kartellpreiswuchers bis in die letzte Arbeiterwohnung recht deutlich zu spüren bekommen.

Die Vorgänge in der deutschen Porzellanindustrie sind mehrfaches Beispiel für diese

Wirkungen. Die Vereinigung deutscher Porzellanfabriken zur Hebung der Porzellanindustrie machte schon im Vorjahre von sich reden. Sie führte nämlich ganz offen Spitzelgelder ein. Wer von den Mitgliedern der Vereinigung unter Beibringung genügender Nachweise eine Fabrik feststellte, die unter Umgehung der Verbandsbestimmungen Ware verkaufte, erhielt 25 Proz. der verfallenden Konventionalstrafe, mindestens aber 500 Mark als Belohnung!

Die Vereinigung spannte von Monat zu Monat den Bogen straffer. Recht eigenartig war dabei, daß ihr von der Organisation der deutschen Spezialhändler in Glas und Porzellan eifrigst geholfen wurde. In der Porzellanindustrie entfällt ein größerer Prozentsatz der Produktion auf geringe Ware, sogenannten Ausschuß. Diese Ware, die mit kleinen Fehlern behaftet ist, wurde bisher in großen Mengen an die Warenhäuser verkauft, die sie zu niedrigen Preisen in großen Mengen absetzten, so daß es gelang, auch in den ärmsten Haushalt das Porzellan einzuführen, was natürlich für die Hebung des Konsums von außerordentlicher Bedeutung ist. Das Publikum, an die billigen Porzellanpreise der Warenhäuser gewöhnt, kaufte nun aber bei den Spezialhändlern diesen nicht mehr genug zu den hohen Preisen der ersten Sorten. Um den Warenhäusern den Verkauf zu unterbinden, drängten die Spezialhändler die Organisation der Porzellanfabriken so lange, bis diese eine Verbandsbestimmung schuf, nach welcher der Bruch und Ausschuß im Inlande überhaupt nicht mehr verkauft werden darf. Das Ausland bekommt den äußerst zahlreichen sogenannten Ausschuß so zu Preisen, wie sie die Warenhäuser hier nie erhielten. Das gute Porzellan kauft das Ausland heute aber bei anderen Ländern. Deutschland liefert nach dort zu niedrigsten Preisen nur die Massenware, damit in Deutschland den Spezialhändlern das Geschäft nicht durch die Warenhäuser verdorben werden kann.

Die Kartelldiktatur führte zum Auffliegen der Vereinigung deutscher Porzellanfabriken. Die Warenhäuser waren wohl dabei die eifrigsten Mithelfer; beschlossen sie doch erst vor wenigen Tagen, die Reverse des wieder gegründeten, aber schwächeren neuen Verbandes deutscher Porzellanfabriken nicht zu unterschreiben, sondern die Kartellaußenseiter kräftig durch Aufträge zu unterstützen. Dazu kommt noch als für die Warenhäuser günstigstes Moment hinzu, daß das österreichisch-böhmische Porzellankartell seit längerer Zeit nicht mehr existiert. Nach dem § 4 des österreichischen Koalitionsgesetzes sind auch Kartellverträge unzulässig. Man schloß deswegen einen Kollektivvertrag zwischen deutschen und der österreichischen Organisation und außerdem noch einen zweiten, der zwischen der deutschen Organisation und den einzelnen österreichischen Unternehmern lief. Die österreichische Organisation flog auf. Die deutsche Organisation hätte an den Einzelverträgen mit den großen böhmischen Porzellanfabriken gern noch festgehalten, es ging aber nicht, weil eben das Gesetz dazu keine Handhabe bot. Jetzt sind natürlich die deutschen Warenhäuser, die ja ebenfalls kartelliert sind, sofort an die böhmischen Porzellanfabriken herangetreten, um mit ihnen Lieferungsverträge abzuschließen.

Einstweilen liegen sich das Kartell und die Spezialhändler auf der einen und die Warenhäuser mit den Außenseitern und den böhmischen Fabriken im Rückhalt auf der anderen Seite in kräftigster Fehde gegenüber. Die reguläre Porzellanproduktion ist gestört, der Auslandsmarkt verdorben und die vielgerühmte deutsche Industrie wird wieder einmal nach Möglichkeit geschädigt.

Rheinisch-Westfälisches Zementsyndikat.

Wie der K. Z. vom 9. Oktober mitgeteilt wird, hat das Rheinisch-Westfälische Zementsyndikat aus Anlaß des bekannten Prozesses Wickingwerke und Genossen an seine Mitglieder nachstehendes Rundschreiben gerichtet: „Wir erhielten von unserm Rechtsbeistand in Hamm die Nachricht, daß das Oberlandesgericht in Hamm in dem Prozesse Wickingwerke und Gen. die Auflösung des Syndikats zum 31. Dezember dieses Jahres ausgesprochen habe. Heute wurde uns der Wortlaut des Urteils wie folgt bekanntgegeben: Auf die Berufung der Klägerinnen zu II und V wird das am 24. Juni 1912 verkündete Urteil der Ersten Kammer für Handelssachen bei dem Königlichen Oberlandesgericht in Hamm abgeändert.

Die beklagte Gesellschaft m. b. H. wird mit Ablauf des 31. Dezember 1912 aufgelöst. Die Kosten des Rechtsstreites einschließlich der Revisionsinstanz werden, soweit darüber nicht unter I des Urteils des Königlichen Oberlandesgerichts in Hamm vom 13. März 1912 erkannt ist, der Beklagten auferlegt. Die durch die Nebenintervention verursachten Kosten werden, soweit darüber nicht schon unter I des genannten Urteils erkannt ist, den Nebeninterventionen auferlegt. Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar. Es wird jedoch den Beklagten und den Nebenintervenienten für die Beklagte nachgelassen, die Vollstreckung durch Sicherheitsleistung von 50 000 Mk. abzuwenden. Zu diesem Urteil bemerken wir, daß dasselbe noch nicht endgültig ist, daß vielmehr sehr wahrscheinlich das Reichsgericht in Leipzig das letzte Wort in diesem Prozesse sprechen wird. Die Verkaufstätigkeit für das Jahr 1913 kann von den einzelnen Werken erst aufgenommen werden, wenn das Hammer Urteil rechtskräftig geworden, also nachdem es durch das Reichsgericht bestätigt sein wird. (Wir bringen das Urteil und seine Kritik von Herrn R. A. Dr. Vossen im nächsten Hefte.)

Zu der Auflösung des Syndikats schreibt die Thonindustrie-Zeitung, Berlin 21. Okt.:

Zwar wird, wie uns von zuverlässig unterrichteter Seite mitgeteilt wird, gegen das Urteil des Oberlandesgerichts voraussichtlich sowohl von der Geschäftsführung des Syndikats als auch von den Nebenklägern Berufung beim Reichsgericht in Leipzig angemeldet worden, doch kann es wohl als zweifellos betrachtet werden, daß das Hammer Urteil in Leipzig bestätigt wird. Das Bochumer Syndikat bezw. die ihm angeschlossenen Fabriken kommen dadurch in eine sehr unangenehme Lage, da das Urteil in Leipzig auch bei größter Beschleunigung erst Anfang nächsten Jahres erwartet werden kann. Das Syndikat würde nun gezwungen sein, die Verkaufstätigkeit für 1913 aufzunehmen, obschon der Lieferungsvertrag des Syndikats bekanntlich rechtskräftig mit 31. Dezember dieses Jahres gekündigt ist. Aus alledem erwachsen dem Syndikat und den Gesellschaftern voraussichtlich derartig große Schwierigkeiten, daß es wünschenswert erscheinen muß, daß nunmehr die Gesellschafter freiwillig die Auflösung des Syndikats beschließen. Wenn früher die notwendige ³/₄ Mehrheit sich hierzu nicht gefunden hat, so kann unter den veränderten Umständen wohl angenommen werden, daß heute die erforderliche Stimmenzahl vorhanden ist, denn ein Syndikatswerk, das bisher als Nebenkläger in dem bekannten Rechtsstreit Wicking und Genossen gegen die vorzeitige Auflösung des Syndikats gewirkt hat, hat nunmehr einen Antrag auf Aufhebung des § 19 des Gesellschaftsvertrages, mit anderen Worten einen Antrag auf Auflösung des Syndikats mit dem 31. Dezember dieses Jahres, gestellt. Um aus allen Schwierigkeiten herauszukommen, dürfte die freiwillige Auflösung des Syndikats der einzig richtige Weg sein, allerdings würde das Jahr 1913 alsdann eine syndikatslose Zeit sehen, aber man erblickt darin keine so große Gefahr, da das Jahr 1913 dann voraussichtlich dazu führen würde, einen engen Zusammenschluß aller rheinisch-westfälischen Fabriken herbeizuführen, vorausgesetzt, daß das notwendige Verständnis bei allen, auch bei den bisher widerstrebenden Werken, gefunden wird.

In der Mitgliederversammlung am 18. Oktober fand der bekannte Antrag wegen Auflösung des Syndikats nicht die ³/₄-Mehrheit. Derselbe ist deshalb als abgelehnt zu betrachten. Zwecks Bildung eines neuen Syndikats wird zum 30. Oktober eine Sitzung einberufen, an der auch die Wickingsche Portland-Zementfabrik und voraussichtlich auch der Bonner Bergwerksverein, die sich bisher ablehnend verhalten haben, teilnehmen werden. Inzwischen werden die Verhandlungen in der Kommission fortgesetzt.

Der F. Z. vom 29. Oktober wird zur Erneuerung des Syndikats folgendes mitgeteilt:

Am 30. Oktober findet in Bochum eine Gesellschafterversammlung statt, die sich mit der Frage der Begründung eines neuen Syndikats befassen soll. Bekanntlich haben die am 18. Oktober in Düsseldorf geführten Verhandlungen keinerlei definitive Entscheidungen über die Zukunft dieses Syndikats bringen können. Wenn die Mitgliederversammlung für die beantragte Auflösung des Syndikates per 31. Dezember 1912 nicht zu haben war und damit den Fortbestand des

Syndikats einstweilen bis Ende 1913 ausgesprochen hat, so besitzt dieser Beschluß solange keinen praktischen Wert, als nicht die Entscheidung des Reichsgerichtes zu dem Urteil des Oberlandesgerichtes Hamm vom 5. Oktober vorliegt. Wie bekannt hat das Oberlandesgericht seinen ersten Spruch wiederholt und damit dem Klageantrag der unter Führung der Wickingschen Portlandzement- und Wasserkalkwerke stehenden sieben Werke auf Auflösung des Vertrages bereits zum Jahresschluß stattgegeben. Das Syndikat will, nachdem die Wickingschen Werke es ablehnten, die Klage zurückzunehmen, zwar erneuerte Revision beim Reichsgericht anmelden, indes ist bei der Art der Rechtslage kaum zu erwarten, daß die höchste Instanz das Urteil des Oberlandesgerichtes abermals kassieren wird. Man scheint die Situation für das Syndikat auch ziemlich ungünstig zu beurteilen und stellte deshalb in der erwähnten Versammlung den Antrag, eine Kommission zur Aufnahme der Vorberatungen für ein neues Syndikat zu ernennen. Diese Anregung fand eine Unterstützung in der Bereitwilligkeit der Wickingschen Werke, sich an solchen Verhandlungen zu beteiligen und auch der Bonner Bergwerks- und Hüttenverein in Oberkassel bei Bonn hat, nachdem von Wicking die Zustimmung vorlag, die Teilnahme an einem neuen Syndikat resp. ein Zusammenarbeiten mit diesem in Aussicht gestellt. Man wird nun abwarten müssen, welche Vorschläge die Kommission für die nächste Mitgliederversammlung bringt, falls sie in der kurzen ihr zur Verfügung stehenden Zeit überhaupt dazu in der Lage ist. Die größten Schwierigkeiten wird die Frage der Beteiligungen bilden; schon im Januar war eine Kommission gewählt worden, welche sämtliche Werke für einen neuen Syndikatsvertrag gewinnen und deren Einschätzung vornehmen sollte. Diese Aktion hat mit einem völligen Mißerfolg geendet, da eine Reihe von Werken sich ablehnend verhielt und einige überhaupt nicht antworteten. In einer im August stattgehabten Sitzung hat denn auch der Ausschuß sein Mandat der Gesellschafterversammlung zur Verfügung gestellt. Was an den Arbeiten der Kommission von Interesse sein kann, ist die Höhe der festgestellten Quotenforderungen: die dem jetzigen Syndikat angehörenden Werke verlangten nicht weniger als rund 20½ Million Faß Quote, während die der außenstehenden und noch zu gründenden Unternehmungen von der Kommission auf ca. 9½ Millionen Faß geschätzt worden sind, so daß das neue Syndikat mit einer Gesamtquote von ca. 30 Millionen Faß in die Erscheinung treten würde; im laufenden Syndikatsvertrag sind rund 8 800 000 Faß kontingentiert, von denen selbst bei guter Aufnahmefähigkeit des Zementwerkes lediglich etwas über 50% abgesetzt worden sind. Danach kann man beurteilen, welchen Schwierigkeiten eine künftige Syndikatsleitung begegnen würde, wollte sie, selbst wenn man annimmt, daß die hohen Quotenforderungen im Laufe der Verhandlungen noch ermäßigt werden können, die Werke auch nur mit 25% des Kontingents beschäftigen. Bei der Regelung der Quotenfrage muß auch die Position der einzelnen Werke nach der Seite der Leistungsfähigkeit hin beurteilt werden; es sind da Bestrebungen vorhanden, daß die großen Werke, gerüstet durch technische Neuerungen und enorme Erweiterung der Produktionsmöglichkeit, den kleineren Werken energisch zu Leibe rücken wollen; das alles kann natürlich nur im freien Wettbewerb geschehen, auf den trotz der sogenannten Bereitwilligkeit an dem Zustandekommen eines neuen Syndikats mitzuwirken, von gewissen Seiten nach wie vor mit Nachdruck hingearbeitet wird. Nicht unerwähnt soll schließlich noch bleiben, daß man auch mit der Syndikatsleitung im Laufe der Jahre recht unzufrieden geworden ist, da die von dort befolgte Taktik im Kampf gegen die Außenseiter und gegen Werke des eigenen Lagers vielfach als eine falsche und deshalb von negativen Resultaten begleitete angesehen wird. Man wird deshalb gut tun, allen Verhandlungen auf Erneuerungen bezw. Verlängerung des Syndikats vorläufig die größten Zweifel entgegenzusetzen.

Verband Deutscher Granitwerke.

Die vom Verbande Deutscher Granitwerke vor einiger Zeit aufgestellten allgemeinen Lieferungsbedingungen und die gleichzeitig festgesetzten Mindestpreise für polierte

Granitplatten haben sich laut D. Bgw. Z., in der Praxis schlecht bewährt. Die Kundschaft, abgeschreckt durch die bedeutend erhöhten Preise, wandte sich anderen Materialien zu; ein erheblicher Rückgang im Verbrauch polierter Granitplatten zu Fassadenverkleidungen war die Folge. Einige der bedeutendsten Mitglieder haben, um die festgesetzte hohe Konventionalstrafe zu umgehen, bereits ihren Austritt aus dem Verband erklärt und verkaufen wieder zu alten Preisen. Die Aufhebung der erwähnten Mindestpreise ist nur noch eine Frage der Zeit.

Textilindustrie.

Konstituierung der deutschen Tuchkonvention.

(Vergl. K.-R. S. 927 und 928.)

Mittwoch den 24. Oktober, fand laut Meldung des „Confektionairs“ Nr. 43, in Berlin eine Versammlung aller Tuchfabrikanten statt, in der die deutsche Tuchkonvention endgültig konstituiert wurde. Bis jetzt haben bereits 96% aller in Betracht kommenden Tuchfabrikationsfirmen der Konvention zugestimmt. Über die Frage der Zahlungskonditionen herrscht im allgemeinen Einigkeit. Die vorgeschlagene Kondition lautet: 30 Tage Kasse 6%, 120 Tage Kasse 4%, 180 Tage Kasse 2%, 210 Tage Kasse netto. Strittig ist nur noch die Frage der Valutierung insofern, ob die vorgeschlagenen Valuten Juli oder Januar nur für Lieferungen im Mai—Juni resp. November—Dezember gelten sollen oder auch schon für frühere Lieferungen aus der neuen Winter- resp. Sommer-Kollektion. Über diese Frage dürfte es in der Versammlung noch zu einem regen Meinungsaustausche kommen.

Zusammenschluß der Tuchgrossisten.

Eine Vereinigung Deutscher Tuchgroßhändler ist, wie der „Manufakturist“ Nr. 46 meldet, in Berlin gegründet worden. Die Vereinigung hat den Zweck, die gemeinsamen Interessen der deutschen Tuchgroßhändler zu vertreten und zu fördern, und zwar durch gemeinsame Stellungnahme zu den die Gesamtbranche betreffenden Fragen und insbesondere durch Vertretung ihrer Mitglieder bei der Regelung der Bedingungen, unter denen sich der Geschäftsverkehr mit den Lieferanten wie mit der Kundschaft vollzieht, sowie durch Abschluß entsprechender Kartellverträge mit dazu geeigneten Lieferanten- und Abnehmer-Verbänden. Dem neuen Verband sind bereits gegen 50 deutsche Tuchgroßhändler beigetreten. Während der Gründungsverhandlungen fanden Besprechungen mit einem gleichzeitig tagenden Ausschuß des Verbandes deutscher Tuchgroßhändler und verwandter Branchen, e. V. München, statt, der die Mehrzahl der deutschen Tuchversender umfaßt und der die Gründung der Vereinigung deutscher Tuchgroßhändler mit großer Sympathie begrüßte und ein grundsätzliches Handinhandgehen in allen gemeinsamen Fragen beschlossen hat. Beide Verbände wollen aus ihrer Mitte eine Kommission von je 7 Mitgliedern wählen, die gemeinsam entweder als Gesamtheit in sofortige Verhandlungen mit der deutschen Tuchkonvention eintreten oder aus sich heraus eine Unterkommission behufs sofortigen Eintretens in die Beratungen mit der deutschen Tuchkonvention wählen soll.

Die Gründung ist die Folge der vor einigen Tagen perfekt gewordenen Tuchkonvention.

Verband der Fabrikanten halbwollener (englischer) Stoffe.

Die neue Tuchkonvention hat bereits die Gründung eines weiteren neuen Verbandes zur Folge gehabt. Eine Anzahl großer Firmen, die halbwollene (englische) Stoffe herstellen, haben einen „Verband der Fabrikanten halbwollener (englischer) Stoffe“ gegründet. Dem Verband, der in Berlin seinen Sitz hat, gehören folgende Firmen an: Englische Wollwarenmanufaktur, Grünberg, — Schlesische Tuchfabrik, Grünberg, — Friedrich Paulig, Grünberg, — Vereinigte märkische Tuchfabriken A.-G., Berlin, — Mos. Loew-Beer, Sagan, — Saganer Wollspinnerei, Sagan, — Reißner, Wohl & Co., Guben, — Jancke & Co., Grünberg, — Naylor & Lemm, Winsen, — Weise & Neumann, Sommerfeld, — Karl Hentschke, Sommerfeld. — Albert Lewin, Sommerfeld. Der neugegründete Verband beabsichtigt Hand in Hand

mit der „deutschen Tuchkonvention" zu gehen, und hat ferner das größte Interesse, auch mit den Abnehmern in vollstem Einverständnisse zu verkehren. Zu diesem Zwecke hat mit dem Verbande der Herrenkleiderfabrikanten unter Vorsitz des Herrn Siegfried Adam, in Firma S. Adam, bereits eine vorberatende Besprechung stattgefunden.

Kartellbildung in der Hanfindustrie.

Der Verband der deutschen Hanfspinnereien und Bindfadenfabriken hat sich am 1. Oktober zu einer festgefügten Organisation zusammengeschlossen, die sowohl die Einkaufs- wie die Verkaufspreise einheitlich festgesetzt hat. Diesem Vorgehen haben sich die Bindfaden - Grossisten anschließen müssen, so daß nun die vom Verbande eingeführten Verkaufspreise allgemein Geltung haben.

Änderung der Verkaufsbedingungen des Verbandes Deutscher Jute-Industrieller.

Der Verband Deutscher Jute-Industrieller hat beschlossen, daß, mit Wirkung vom 23. Oktober ab, die Verkaufsbedingungen mit Bezug auf die Mengen-Abstufungen dahin geändert sind, daß fortan der Mittelpreis (mit 0,6 Pfg. Abschlag für Hessians, bezw. 0,7 Pfg. für die übrigen Gewebe) bei allen Geweben für Mengen von 6000 Quadratmeter an und darüber, aber unter 10 000 kg gilt.

Nahrungs- und Genußmittel-Industrie.

Die Gefahr der Vertrustung in der Zigaretten-Industrie.

Vom Hansabund wird geschrieben:

Einem blühenden deutschen Gewerbe, der Zigaretten-Industrie und dem Zigarrenhandel, droht das Gespenst der Vertrustung durch amerikanisches Kapital. Seitdem in Amerika durch die Antitrustgesetze den Großkapitalisten der Boden immer heißer wird, häufen sich die Nachrichten, daß diese auf europäischem Boden immer neue Industriezweige mit Vertrustungsversuchen bedrohen. Bis jetzt haben sich in Europa und speziell in Deutschland trotz der auch hier fortgeschrittenen Konzentrationsbewegung in Handel, Industrie und Gewerbe neben Großbetrieben immer noch starke und gesunde Mittelbetriebe behaupten können. Welche Bedeutung gerade die in den letzteren Betrieben vertretene Bevölkerungsgruppe für die gesamte nationale Kultur besitzt, ist bekannt. Nun droht auch uns von Amerika her die Gefahr, daß viele Hunderttausende selbständiger Mittelstands-Existenzen durch die Vertrustung eines der blühendsten Gewerbe vernichtet werden sollen. Wie die offizielle Zeitung der deutschen Zigarrenfabrikeninhaber in Hamburg meldet, beabsichtigt der britisch - amerikanische Tabaktrust in Deutschland eine Detail-Organisation zu schaffen.

Von der Macht dieses Trusts gibt die Tatsache Zeugnis, daß 90% der amerikanischen Zigaretten-Produktion durch ihn reguliert werden und daß gleichfalls 90% des Detailverkaufs in den Händen der von ihm gegründeten United Cigar Stors Company liegen. In Deutschland soll dieser Trust bisher von vier Zigarettenfabriken Besitz ergriffen haben und verschiedene Unternehmungen sollen ihm in nächster Zeit verfallen. Dabei ist zu berücksichtigen, daß der Trust in Deutschland seine Unternehmungen wegen der bekannten Abneigung des Publikums gegen Trust-Zigaretten stets in verschleierter Gestalt unterhalten wird.

Wenn man bedenkt, daß in der Tabakbranche Hunderttausende selbständiger Händler tätig sind, die durch die Konkurrenz des englisch - amerikanischen Großkapitals ihre Existenz verlieren würden, so wird es wohl jedermann einleuchten, welche Konsequenzen sich aus der Durchführung dieser Organisationen für die deutsche Handelswelt ergeben würden. Und nicht nur der Handel würde geschädigt, auch die Angestellten wären ihrer Existenz beraubt. Ebenso wäre der Tabakbau Deutschlands gefährdet oder würde von dem Tabaktrust an sich gerissen. Denn es liegt in der Natur jedes Trusts, daß er den von ihm monopolisierten Geschäftszweig von der Produktion der Rohmaterialien bis zum Kleinverkauf der Erzeugnisse an die Konsumenten unter Ausschaltung des Zwischenhan-

dels zu beherrschen sucht. Dieselbe Gefahr, die jetzt die Tabakindustrie bedroht, hat sich bei der Petroleumindustrie bereits verwirklicht. So wurde vor kurzer Zeit bekannt, daß die Deutsch - Amerikanische Petroleum - Gesellschaft, eine Tochter - Gesellschaft der Standard Oil Co., das ganze Petroleumgeschäft der Norddeutschen Eiswerke Aktien-Gesellschaft in ihren Machtbereich einbezogen hat. Die Form, in der sich dies vollzog, war derartig, daß unter der Firma „Norddeutsche Petroleumwerke" eine G. m. b. H. gegründet wurde. Auch hier ist ersichtlich, wie die amerikanische Gesellschaft ihre Tätigkeit zu verschleiern sucht. Es ist klar, daß der ganze legitime Kleinhandel dabei zugrunde gehen muß. Denn niemand darf von einer anderen als der D. A. P. G. seine Ware beziehen. Die Gesellschaft bestimmt natürlich nach ihrem eigenen Ermessen die Preise.

So vollzieht sich nicht nur eine Vernichtung blühender Industriezweige und vieler Tausender von Existenzen, auch die Gefahr liegt nahe, daß ein beträchtlicher Teil deutschen Kapitals nach Amerika zu fließen droht. Es ist eine falsche Annahme, wenn man glaubt, daß zum mindesten den Konsumenten Vorteile daraus erwachsen. Die gegenteilige Wirkung ist eingetroffen. Kaffee und Petroleum sind unter der Herrschaft des Trusts stets teurer geworden. Auch die Zigarren der Trustfabriken sollen an Qualität bedeutend abgenommen haben. Wie rücksichtslos die Trustunternehmer verfahren, ersieht man z. B. aus einer Nachricht aus New York, daß der amerikanische Fleischtrust die von der Regierung erzwungene Auflösung seines Geschäfts mit einer Erhöhung der Fleischpreise um 15% beantwortet habe. Es wäre ein Segen für unsere ganze Volkswirtschaft, wenn die Regierung dieser Vertrustung durch ausländische Gegesellschaften auf gesetzgeberischem Wege einen Riegel vorschieben würde. So hat ja auch Österreich die Ausbreitung der Trusts zu hemmen gewußt. Zum Beispiel durch Verbot der Benutzung der Eisenbahnlinien und anderer staatlicher Transportmittel. Solange man in Deutschland an maßgebender Stelle die Größe der Gefahr noch verkennt und sich zu energischen Aktionen nicht aufzuraffen vermag, wird für das Volk in erster Linie Selbsthilfe in Betracht kommen müssen.

Erfreulich ist es, daß in dieser so ernsten Angelegenheit fast die gesamte deutsche Presse ohne Unterschied der Parteien einmütig Stellung genommen hat. Auch der Hansabund, dem ja das Blühen und Gedeihen des Mittelstandes in erster Linie am Herzen liegt, schließt sich dieser Mahnung an das deutsche Volk und die Regierungsbehörden energisch an. Es ist dringend notwendig, daß möglichst bald Maßnahmen ergriffen werden, welche es den amerikanischen Volksbeglückern verleiden, ihre gemeingefährlichen, volksverwüstenden Machtgelüste in Deutschland zu betätigen.

Zigarrenhändler und Trustfrage.

In einer Versammlung des Vereins der Zigarrenhändler wurde, laut F. Z., einstimmig eine Resolution angenommen, in der es heißt: „Der Vorstand des Vereins hat vor kurzem alle Zigarrenhändler aufgefordert, jedes Angebot von Trustware entschieden zurückzuweisen. Die Veranlassung hierzu war, daß eine Zigarettenfabrik in Berlin, die dem Trustkonzern angehört, ihr Fabrikat mit allen möglichen Verlockungen, wie hohe Rabatte und Skonti und Extrabonifikationen an die hiesige Händlerschaft anzubringen versuchte. Die Versammlung erklärt sich mit dem Vorgehen ihres Vorstandes gegen einen hiesigen Zigarrenhändler solidarisch und spricht die Erwartung aus, daß alle Händler in entschiedener Weise sämtliche Trustfabrikate zurückweisen und ferner auf alle Geschäftszweige, die Zigarren und Zigaretten verkaufen, energisch hinwirken, daß sie ihre Einkäufe in solchen Geschäften überhaupt zu vermeiden suchen, wo die Trustfabrikate feilgeboten werden."

Konvention der Spirituszentrale mit den Spirituoseninteressenten.

(Vergl. K.-R. S. 929 ff.)

Zwischen der Spirituszentrale und dem Verband Deutscher Spiritus- und Spirituoseninteressenten finden bekanntlich gegenwärtig Verhandlungen über den Abschluß einer Konvention statt. 15 Paragraphen

sind den Verhandlungen zugrunde gelegt, bis jetzt ist nur der erste Paragraph angenommen worden. Durch diesen Paragraph wird, laut F. Z. vom 10. Oktober, der Verband seine Mitglieder verpflichten, die örtlich von den Provinzial- bezw. Landesorganisationen auf mindestens 25 Voll-Prozent festzusetzende Alkoholstärke der Spirituosen, auch soweit die letzteren im eigenen Ausschank oder im Kleinhandel des Mitgliedes abgesetzt werden, nicht zu unterschreiten. Soweit die Alkoholstärke auf weniger als 25% festgesetzt wird, ist die Zustimmung der Zentrale erforderlich. Diese Zustimmung darf nicht versagt werden, wenn nachgewiesen wird, daß vor dem 1. Oktober 1909 die Alkoholstärke des betreffenden Branntweins oder Likörs weniger als 25% betragen hat. Spätestens vom 15. September 1915 ab ist jedoch die Gradstärke durchgehend auf 25 Voll-Prozent zu erhöhen, soweit nicht für bestimmte gesüßte Branntweine (Damenlikör, Fruchtlikör, Eierkognak usw.) dauernde Ausnahmen vereinbart werden. Der ursprüngliche Konventionsentwurf hat nicht unerhebliche Abänderungen erfahren. Nach dem jetzigen Stand der Dinge kann es immer noch fraglich erscheinen, ob die Konvention von den Destillateuren angenommen werden wird.

Am 29. Oktober schrieb die F. Z. über dasselbe Thema:

„Die neue Spiritus-Konvention, um deren Zustandekommen sich die Spirituszentrale eifrig bemüht, scheint doch noch nicht so gesichert zu sein, daß der Plan nicht mehr vereitelt werden kann. In den Kreisen der Spirituosenfabrikanten wird jetzt eifrig gegen die Konvention agitiert, weil man befürchtet, daß die Spirituszentrale nach Abschluß der Konvention ihre Macht mißbrauchen und schließlich die Spirituosenfabrikanten ganz ausschalten oder vielleicht auch ein Reichsmonopol vorbereiten werde. Hier fand eine zahlreich besuchte Versammlung der Spirituosenfabrikanten aus der Provinz Hannover, Braunschweig, Oldenburg, Kiel usw. statt, von der folgende Entschließung angenommen wurde:

Die Versammlung erkennt die Vorteile eines engen Zusammenschlusses zur Hebung des Gewerbes vollständig an und ist bereit, alle dahingehenden Bestrebungen kräftig zu unterstützen, lehnt aber ein Zusammengehen mit der Zentrale ab. Die bisher vom Spiritus-Syndikat geübte Geschäftsführung, die rücksichtslos den Weg bestimmte und jeden berechtigten Wunsch unbeachtet ließ, läßt bei uns kein Vertrauen zu einer Besserung unserer Lage von jener Seite aufkommen. Auch selbst jetzt nach Beendigung einer günstigen Kartoffelernte hat sie sich nicht veranlaßt gesehen, den Sprit auf einen normalen der diesjährigen Ernte entsprechenden Preis zu reduzieren. Der jetzt von der Spiritus-Zentrale und dem Verbande der Spiritus- und Spirituosen-Interessenten Deutschlands ausgearbeitete Konventionsentwurf, der am 8. und 9. d. M. in einer Vorstands- und Delegierten-Versammlung in Berlin beraten und umgearbeitet wurde, bringt irgendwelche Vorteile für unser Gewerbe nicht, sondern legt uns vielmehr schwere Verpflichtungen auf, die mit der Stellung eines unabhängigen freien Geschäftsmannes unvereinbar sind. Er würde auch den größeren und mittleren Firmen manche erhebliche Nachteile bringen und viele von ihnen dem Untergange preisgeben, die, wie immer von der Zentrale betont wurde, besonderes geschützt werden sollen.

Branntweinerzeugung.

Die Branntweinerzeugung im deutschen Branntweinsteuergebiet betrug im September 160 071 hl (i. V. 57 087 hl) Alkohol. Zur steuerfreien Verwendung wurden abgelassen 106 598 hl (135 291 hl), darunter vollständig vergällt 82 519 hl (102 341hl). Branntweinsteuer-Vergütungsscheine wurden ausgefertigt über ausgeführte oder in Ausfuhrlager aufgenommene Mengen von 366 hl (1066 hl) rohem und gereinigtem Branntwein und von 937 hl (634 hl) Branntweinerzeugnissen. Ende September verblieben in den Lagern und Reinigungsanstalten unter amtlicher Überwachung 378 498 hl (509 189 hl) Nach der Versteuerung wurden im September in den freien Verkehr gesetzt 155 508 hl (160 905 hl). Es ergibt sich jetzt für das abgelaufene Spiritusjahr im Vergleich zu den Vorjahren in Hektolitern folgendes Bild:

	1911-12	1910-11	1909-10	1908-09	1907-08
Erzeugung	3 437 393	3 473 707	3 649 670	4 264 333	4 013 571
Gewerblicher Verbrauch . . .	1 580 071	1 406 785	1 778 128	1 485 145	1 593 226
Trinkverbrauch	1 934 468	1 963 129	1 800 425	2 602 126	3 370 560
Ausfuhr	23 286	22 822	21 489	19 813	18 646
Bestand 1. Oktober	509 189	484 660	878 665	480 148	509 654
Bestand Ende September . . .	378 498	509 189	484 660	578 665	480 148

Chemische Industrie.

Bromsilberkonvention.

Wie die Wochenschrift für den Papier- und Schreibwarenhandel vom 6. Oktober mitteilt, ist die Konvention der Kunstanstalten für Bromsilberpostkarten aufs neue verlängert worden und Aussicht vorhanden, daß ihr Bestand von längerer Dauer sein wird.

Die neue Bromsilberkonvention hat ein Rundschreiben versandt, das die Preise, Lieferungsbedingungen usw. für Großhändler und Exporteure sowie für Warenhäuser und Postkartenzentralen festlegt, auch eine Reihe Bestimmungen enthält, die sich auf Mustersendungen, Kassaskonto, Zahlungsweise usw. beziehen.

Es sind Preise festgelegt worden für alle Arten von Bromsilberpostkarten, sowie die Zuschläge für Tönungen, Hochglanz und Kolorit. Warenhäuser und Postkartenzentralen zahlen höhere Preise. Lieferungen an Großhandlungen in geringeren Mengen als 25 Stück in jedem Muster, Ausführung und Text bei Serien, die aus weniger als 20 Mustern bestehen, dürfen nicht übernommen und ausgeführt werden. Lieferung in Pakkungen von weniger als 25 Stück in jedem Muster ist auch gegen besondere Vergütung unzulässig. Die ersten ohne Bestellung ausgesandten Mustersendungen sind voll zu berechnen. Musterrabatt darf nur unter bestimmten Voraussetzungen gewährt werden. Alle bis einschließlich 10. Oktober d. J. eingehenden Bestellungen, soweit sie sich auf sofortige Lieferung beziehen, dürfen zu den bisherigen Preisen ausgeführt werden.

Auf die festgesetzten Preise wird ein Treurabatt gewährt, unter der Bedingung, daß der Kunde während dreier Monate nach jeder an eine Konventionsfirma erteilten Bestellung Bromsilberpostkarten ausschließlich bei den der Konvention angehörenden Fabriken, deren Tochtergesellschaften und den der Konvention angeschlossenen Verlegern kauft. Werden Einkäufe in Bromsilberpostkarten innerhalb der Treufrist bei Firmen bewirkt, die nicht zur Konvention gehören, so ist der Kunde verpflichtet, den Betrag des ihm gewährten Rabattes als Konventionalstrafe zu zahlen. Der Bezug eines Treurabattes steht also nur denjenigen Kunden zu, die während dreier Monate nach jeder an eine Konventionsfirma erteilten Bestellung ausschließlich bei Konventionsfirmen kaufen. Die der Konvention angehörenden Firmen haben sich verpflichtet, jede zu ihrer Kenntnis gelangende Verfehlung der Abnehmer gegen die Treurabattbestimmungen unnachsichtlich gerichtlich zu verfolgen.

Schiffahrt

Die Schleppkonvention auf dem Rhein.

Aus Duisburg wird der F. Z., 5. Oktober, geschrieben: „Der Versuch, auf dem Rhein eine Schleppkonvention zustande zu bringen, ist, wie bereits mitgeteilt, gescheitert. Dieses Ergebnis kann nicht sonderlich überraschen: es ist ja nicht das erste Mal, daß nach dieser Richtung gemachte Anstrengungen nutzlos blieben, so noch im vorigen Jahre, wo man über die vorbereitenden Schritte nicht hinauskam. In anderen Fällen war einem Uebereinkommen nur eine kurze Lebensdauer beschieden. An den jetzigen Bestrebungen war bemerkenswert, daß die großen Firmen das Bedürfnis nach einem Zusammenschluß fühlten, während die früheren Bestrebungen meist von den kleinen und mittleren Schleppunternehmungen ausgingen. Daß jetzt auch von den dem Kohlenkontor angehörenden Reedereien eine Konvention angestrebt wurde, ist insofern interessant, als dadurch dargetan wird, in welchem Umfange auch diese Reedereien

ihre Flotte vermehrt haben. Für die Beteiligungsziffer am Kohlenkontor haben diese Reedereien auch das Schleppgeschäft, und zwar zu garantierten auskömmlichen Sätzen. Die über diese Mengen hinausreichende Schleppkraft muß den freien Markt aufsuchen, wo erheblich niedrigere Schlepplöhne herauskommen, als das Kohlenkontor festgelegt hat. Durch diese eigenartige, teilweise gesicherte Stellung werden die Kohlenkontor-Reedereien von niedrigen Schlepplöhnen wesentlich geringer beeinflußt als die freien Reedereien. Dadurch entsteht aber naturgemäß eine gewisse Reibung. Diese Widerstände lassen sich so leicht nicht aus dem Wege räumen. In den jüngsten Bestrebungen sollen vornehmlich die Satzungen nicht derart gewesen sein, daß die nötigen Garantien für ein dauerndes Arbeiten in der Konvention vorhanden waren. Durch Unklarheiten in den Satzungen wollen sich einzelne Unternehmungen für ihre besonderen Verhältnisse eine Hintertür offen lassen. Auch die vorbereiteten Satzungen sollen durch diese Richtung nicht ganz einwandfrei gewesen sein. Erwägt man dann noch die großen Interessengegensätze, die im rheinischen Schleppgeschäft wie in der Rheinschiffahrt überhaupt bestehen, so wird man auch von einem erneuten Verhandeln nur wenig Ersprießliches erwarten können. Der bisherige Verlauf der Dinge läßt einen Zusammenschluß mindestens recht zweifelhaft erscheinen, wenngleich die wirtschaftliche Lage der Schleppunternehmer eine Einigung als durchaus wünschenswert erscheinen läßt.“

Kartelle in Oesterreich-Ungarn.

Neue Interpellationen zum Kartellgesetz.

Am 22. Okober überreichte, laut Grazer Volksblatt, Abg. Prisching im Abgeordnetenhause eine Anfrage an den Handelsminister über die versuchte Verschleppung des Kartellgesetzes. Die Anfrage hat folgenden Wortlaut:

Seit mehr als drei Jahren leidet die Bevölkerung Österreichs unter einer Teuerung die immer drückender wird. Aus dem Wust von Schlagworten ist man endlich zu der Erkenntnis gelangt, daß Großkapital und Kartelle die Hauptschuldigen an der Teuerung sind. Die Regierung hat seit Jahren den Wunsch der Bevölkerung nach einem Kartellgesetz gehört. Statt aber einen Gesetzentwurf vorzulegen, hat man im verflossenen Frühjahre eine umständliche Kartelluntersuchung abgehalten, welche aber gar keinen Erfolg hatte, außer den, daß sich die Kartellwucherer als fleckenlose Unschuldsengel und selbstlose Volksfreunde darstellen konnten, denn soviel wurde kaum jemals gelogen, als bei der sogenannten Kartellenquete. Nun sollte endlich ein Gesetzentwurf über die Kartelle ausgearbeitet werden. Aber da kommen die Kartellisten mit einem neuen Schachzuge, um das Kartellgesetz zu verhindern, beziehungsweise zu verschleppen. In der „Neuen Freien Presse“ tauchte nämlich der Vorschlag auf, im Herbste noch eine schriftliche Kartellenquete abzuhalten, obwohl dieser Gegenstand im verflossenen Frühjahre bereits bis zum Überdruß durchberaten wurde. Das „Grazer Volksblatt“ hat am 1. und 9. August d. J. mit genügender Schärfe diese Umtriebe der Kartellwucherer gekennzeichnet und davor gewarnt, daß sich die Regierung von den Kartellen verlocken lasse, dieses frivole Spiel mit der Not des Volkes mitzumachen. Die jüngst veröffentlichten Millionengewinne und Riesendividenden von Eisenwerken, Spiritusbrennereien, Zuckergesellschaften u.

s. w. sind geradezu ein brennender Beweis für die Notwendigkeit eines Gesetzes, das der Volksausbeutung durch die kartellierten Industrien ein Ziel setzt. In Deutschland geht die Regierung daran, zunächst ein Kartellregister anzulegen. In Österreich aber wurde bisher selbst der leiseste Versuch einer Regelung der Kartellfrage noch jedesmal verhindert. So war es anfangs der Neunzigerjahre, ferner im Jahre 1903. Und als Dr. Weiskirchner im November 1910 im Handelsministerium den Auftrag zur Ausarbeitung eines Kartellgesetzes gab, schwur ihm das Großkapital Rache und ruhte nicht eher, als bis dieser Minister beseitigt war. Im heurigen Jahre besteht abermals die Gefahr, daß die Kartellisten siegen werden. Das muß aber im Interesse der notleidenden Bevölkerung verhindert werden.

Die unterzeichneten Abgeordneten richten daher an Seine Exzellenz den Herrn Handelsminister die Anfrage: 1. Besteht etwa tatsächlich die Absicht, auch eine schriftliche Kartelluntersuchung zu veranstalten? 2. Wenn nicht, ist der Entwurf eines Kartellgesetzes bereits in Ausarbeitung und wann wird derselbe der Volksvertretung unterbreitet?

Über die Stellung der Nationalverbändler für die Kartelle schreibt die Arbeiter-Zeitung, Wien, vom 26. Oktober:

Der volkswirtschaftliche Ausschuß hielt eine Sitzung ab, in welcher der Berichterstatter für das Kartellwesen Dr. Krek den Antrag stellte, es möge im Sinne des § 33 der Geschäftsordnung dem Hause ein Antrag auf Entscheidung der Vorfrage, ob in das Kartellgesetz bloß der Register- und Auskunftszwang oder auch die Möglichkeit der Repression von schädlichen Maßnahmen der Kartelle aufgenommen werden solle, vorgelegt werden. Das Subkomitee könne seine Beratungen nicht fortsetzen, da diese wichtige Frage nicht entschieden ist. Es möge in die meritorische Verhandlung über die Kartelle nicht eingegangen, sondern bloß der Antrag des Subkomitees erörtert werden.

Verstovsek legt Verwahrung gegen diesen Antrag ein, der bezweifeln lasse, ob der Ausschuß ernstlich gegen das Kartellwesen auftreten wolle. Er beantragte, über den Antrag zur Tagesordnung überzugehen und ein neues Subkomitee zu wählen.

Dr. Licht hob hervor, daß die legislative Erfassung des Problems des Kartellwesens mit großen Schwierigkeiten verbunden sei. Im Subkomitee herrschten zwei Auffassungen. Die etappenweise Regelung des Kartellwesens durch Register- und Auskunftszwang wurde durch Freißler, die der umfassenden Regelung durch Dr. Krek vertreten. Er beantrage: Die Regierung sei aufzufordern, innerhalb eines festgesetzten Termins einen Gesetzentwurf über die Regelung des Kartellwesens vorzulegen.

Dr. Diamand trat dem Antrag Licht entgegen, der nichts anderes bedeute, als eine kartellfreundliche Vorlage vor das Haus zu bringen. Er habe die Überzeugung, daß die Kartelle nur durch Vergesellschaftung der Industrie beseitigt werden können. Der Antrag Krek sei ein Notbehelf; aber es sei notwendig, das Haus zu befragen, ob es sich zum bloßen Rigisterzwang bekennt, also für die Kartelle ist — denn den Auskunftszwang wollen die Kartellisten nicht — oder ob es sich auch für die Möglichkeit der Repression von schädlichen Maßnahmen der Kartelle, also gegen sie entscheide.

Schöpfer äußerte Bedenken gegen die Befragung des Hauses, erklärte aber, für den Antrag Krek zu stimmen.

Der Antrag Krek wurde dann angenommen. Der Antrag Verstovsek wurde abgelehnt. Der Antrag Dr. Licht, die Regierung mit der Ausarbeitung eines Kartellgesetzentwurfes zu betrauen, wurde ebenfalls abgelehnt; für ihn stimmten bloß die Mitglieder des Deutschen Nationalverbandes Teufel und Dr. Bodiersky, der also seine Tätigkeit mit einer Abstimmung für die Kartelle einleitete!

Vorsitzender Dr. Ellenbogen teilte den Ausschußmitgliedern mit, daß die Protokolle über die Kartellenquete ihnen zur Verfügung gestellt werden.

Eisenindustrie.

Kampf gegen das Eisenkartell.

Das „Grazer Volksblatt“ vom 23. Oktober schreibt:

Am 9. und 10. Dezember findet in Wien ein Eisentag statt, der den schärfsten Kampf gegen das Eisenkartell auf seine Fahne geschrieben hat. Der Vorbereitungsausschuß richtete einen Aufruf an alle eisen- und metallverarbeitenden Fabrikanten und Gewerbetreibenden, in welchem es u. a. heißt: Seit mehr als 20 Jahre bewegen sich die Eisenpreise in rasch aufsteigender Richtung, ebenso wie die Preise für alle Metalle. Es ist dies die Folge der ausgesprochenen Kartellwirtschaft und der Mißbrauch, der von wenigen Personen zur Bewucherung des ganzen Volkes mit den Kartellen getrieben wird. Seit fast ebenso langer Zeit führen die eisen- und metallverarbeitenden Fabrikanten und Gewerbetreibenden einen Verzweiflungskampf gegen diese Bewucherung, unter welcher ihre Existenzmöglichkeit auf das ärgste bedroht wird. Es sei auf die Beschlüsse der Metallgewerbetage im Mai 1899 und im Dezember 1900 in Wien, im Januar 1912 in Brünn und besonders auf die Beschlüsse des Metallgewerbetages, der im Dezember 1906 abermals in Wien stattfand, hingewiesen. Alle diese Notschreie verhallten durch Jahre ungehört! Ungehört von der Regierung, ungehört vom Parlament, bis man sich endlich entschloß, zu dem Allerweltsheilmittel zu greifen und eine Enquete einzuberufen! Das klägliche Ergebnis dieser Enquete kann uns nicht befriedigen, weil es keine Abhilfe bringen kann. Inzwischen sind aber die Eisenpreise weiter gestiegen und sie steigen noch weiter, so daß die eisenverarbeitenden Industriellen und Gewerbetreibenden den Ruf erheben: Bis hierher und nicht weiter! Wir halten es deshalb für unbedingt notwendig, einen allgemeinen österreichischen Eisentag einzuberufen, welcher am 9. und 10. Dezember d. J. in Wien in der Volkshalle des Rathauses stattfinden wird. Laut und kräftig soll an dieser Tagung einmütig der Ruf erschallen: Heraus aus der Sklaverei des Eisenkartells! Nicht nur die Agrarier, welche in der Eisenkartellenquete den Kampf gegen das Eisenkartell angekündigt haben, sondern das gesamte Volk steht in diesem Kampfe, den wir nun ernstlich und mit allen Mitteln gegen die Vampyre des Eisenkartells zu führen gezwungen sind, auf unserer Seite. — Der Aufruf ist unterzeichnet von Andreas Ruschka, Vorsteher der Wiener Schlossergenossenschaft und des Verbandes der Metallgewerbegenossenschaften in Niederösterreich; Emil v. Derschatta, Metallwarenerzeuger; Franz Laubek, Gemeinderat und Vorsteher der Wiener Genossenschaft der Maschinenbauer und Mechaniker. Ausserdem zeichnen als Miteinberufer zahlreiche Genossenschaften, wie Schmiede, Gürtler, Spengler, Siebmacher, Schlosser usw. Aus Steiermark sind unterschrieben für die Schlosserinnung in Graz Obervorsteher Josef Peiker und für die Genossenschaft der Schlossermeister in Leoben Vorsteher Erwin Putzker.

Nahrungs- und Genußmittel-Industrie.

Spirituskartell.

Im Sitzungssaale der Kreditanstalt fand am 29. Oktober die erste ordentliche Generalversammlung des Wiener Syndikats der industriellen Spiritusbrenner und Raffineure statt. Vertreten waren 23 Kartellfirmen mit einer Absatzquote von zusammen 1,681 481 Hektoliter und 1073 Stimmen. Der Vorsitzende der Syndikatsleitung Dr. Josef Kranz, erstattete nach Vorlage der Schlußabrechnung über die Kampagne 1911-12 nachstehenden Geschäftsbericht: Wie sie aus der Schlußabrechnung über das erste Kartelljahr ersehen, hat das finanzielle Ergebnis der abgelaufenen Kampagne den allerdings viel zu hoch gespannten Erwartungen nicht entsprochen. Der auf den Hektoliter absoluten Spiritus entfallende Raffinationslohn beträgt etwas über 6 Kron. und zuzüglich des Manipulationspauschales etwas über 8 Kronen und wenn sie hiervon die Erzeugungs- und Verkaufskosten abziehen, erübrigt für den Raffineur kein übermäßiger Gewinn, sondern nur ein bürgerlicher Nutzen. Trotzdem haben wir Ursache, auf den ersten Zeitabschnitt unserer Wirksamkeit mit Befriedigung zurückzublicken. Bei unserem Zusammenschlusse begegneten wir, wie fast jedes Kartell, in der Öffentlichkeit den größten Anfeindungen und insbesondere dem Mißtrauen weiter Konsumenten- und Händlerkreise, die eine durch

die Marktlage nicht ausreichend begründete Verteuerung des Spiritus, eine unbillige Verschärfung des Handelsgebrauches und Drosselung des berechtigten Zwischenhandels besorgten. Anläßlich der im März vom Handelsministerium veranstalteten Kartellenquete hatten wir die erwünschte Gelegenheit, unsere wirtschaftlich gesunden Absichten darzulegen. Die Enquete wurde in dem für uns ungünstigsten Zeitpunkt abgehalten. Die Mißernte, deren unglückliche Folgen damals noch bezweifelt wurden, hatte uns unmittelbar zuvor zu einer einschneidenden Preiserhöhung gezwungen, die zu den bekannten Anträgen des Teuerungsausschusses des Abgeordnetenhauses mit Veranlassung bot. Unseren Vertretern in der Enquete gelang es trotzdem, durch freimütige Darlegung der Ziele des Spirituskartells einen unstreitigen Erfolg zu erzielen. Wir überzeugten selbst unsere Gegner von der Notwendigkeit unseres Zusammenschlusses und fanden in allen ernsten wirtschaftlichen Kreisen volle Anerkennung für die maßvolle und durchaus loyale Führung des Kartells. Unsere Preispolitik entspricht auch seither dem in der Enquete entwickelten Programm. Obgleich die Marktverhältnisse weitere Preisverschiebungen nach oben gerechtfertigt hätten, stabilisierten wir den Richtpreis auf jener Höhe, unter die wir nicht hinabgehen konnten, ohne die uns anvertrauten Interessen in vitalster Weise zu schädigen, und setzten den Richtpreis in dem Augenblicke um 15 Kronen herab, als die Erwartungen einer guten Ernte dies zuliessen, obzwar unsere Vorräte noch aus der anormal teuren Erzeugung herrühren und wir über neue Ware nicht verfügen. Es darf dabei nicht übersehen werden, daß wir die Möglichkeit gehabt hätten, höhere Preise zu erreichen, diese Möglichkeit aber nicht ausnützten. Die Kundschaft, auf deren Zufriedenheit wir das allergrößte Gewicht legen müssen, hat sich an die neuen Verhältnisse gewöhnt und erkennt mit einzelnen Ausnahmen, die auch ohne Kartell im geschäftlichen Leben nicht zu vermeiden sind, die von uns herbeigeführte Gesundung des früher völlig unzuverlässigen Marktes und die Ausschaltung der Spekulation. Es wird allseitig zugegeben, daß wir der Spiritus verarbeitenden Industrie nach Möglichkeit entgegenkommen und jeder begründeten Anregung immer zugänglich sind. Anderseits vertieft sich auch in unserem eigenen Berufskreise die Überzeugung, daß der Anschluß an unsere Organisation ein erstrebenswertes Ziel ist. Während das Wiener Syndikat bei seiner Gründung Raffinerien mit einer Absatzquote von rund 987 000 hl umfaßte, ist im ersten Kartelljahre eine weitere Erzeugung von rund 121 000 hl angegliedert worden. Heute befindet sich nur ein ganz verschwindender Bruchteil der heimischen Industrie außer Kartell. Diese Outsider gaben uns bisher keine Veranlassung zu irgendwelchen Kampfmaßregeln, weil sie nicht billiger, sondern wenn möglich, teurer verkaufen als wir selbst und unsere Preispolitik dergestalt nicht stören. Sollte in dieser Beziehung eine Änderung eintreten, so werden wir sicher stark genug sein, um eine Verwirrung des Marktes zu verhindern. Wir hoffen, in absehbarer Zeit zu einer billigen Verständigung auch mit der ungarischen Schwesterindustrie zu erlangen. Unser Verhältnis zum galizischen Raffineursyndikat ist das denkbar freundschaftlichste. Die beiden Syndikate haben auch die Destillateurfrage einvernehmlich bearbeitet und es steht infolgedessen eine allseits befriedigende Regelung in allernächster Zeit zu erwarten. Die Bukowinaer Destillateure haben sich bereits unter Wahrung des maßgebenden Einflusses für das Wiener Syndikat zu einer Genossenschaft m. b. H. zusammengeschlossen und der Friede mit den galizischen Destillateuren steht vor der Tür. Der Absatz ist fortlaufend ein befriedigender und es ist uns auch gelungen, unserem Export, von dem wir uns anfangs infolge der Mißernte fernehalten mußten, seine alten Absatzgebiete zu bewahren. Die Wurzel unserer Kraft ist das herzliche Vertrauen, das die Landwirte zur gemeinsamen Arbeit mit uns geführt hat. Die großen landwirtschaftlichen Organisationen sind, durch Verträge mit uns verbündet, unsere zuverlässigen Stützen und ich bin glücklich, das innige freundschaftliche Einvernehmen feststellen zu können, welches zwischen den Landwirten und uns unwandelbar besteht. Wir haben die Wün-

sche der Landwirte nach Abänderung einzelner Vertragsbestimmungen erfüllt und uns mit einer Ermäßigung unseres Gewinnanteils einverstanden erklärt. Wir haben dadurch den Landwirten bewiesen, daß jedem einzelnen von uns die Pflicht vor Augen schwebt, die Interessen der Landwirte zu wahren. Ich darf im Namen aller Syndikatsmitglieder das unbedingt treue Zusammenhalten mit den großen landwirtschaftlichen Organisationen mit herzlichem Danke begrüßen und die Überzeugung aussprechen, daß wir auch in Zukunft auf die Landwirtschaft fest zu bauen berechtigt sind. Ich bitte Sie, meinen Bericht zur Kenntnis zu nehmen und der Syndikatsleitung für das abgelaufene erste Geschäftsjahr des Kartells Ihre Entlastung zu erteilen. — Der Bericht des Präsidenten und die Schlußabrechnung wurden einstimmig genehmigt und der Syndikatsleitung das Absolutorium erteilt.

Industrie der Fette und Öle.

Aus der österreichischen Petroleum-Industrie.

Das letzte nach endlosen Verhandlungen auf ein Jahr abgeschlossene Kartell der österreichisch-ungarischen Petroleumraffinerien ist bekanntlich nicht wieder erneuert worden; nur die besondern Kartellvereinbarungen über den Paraffinverkauf blieben aufrecht und haben bis Ende April 1916 Geltung. Vielleicht wäre die Erneuerung des Petroleumkartells für eine mehrjährige Dauer ohne weiteres zustande gekommen, wenn die österreichische Regierung nicht von vornherein gegen eine Hinaufsetzung der Petroleumpreise am Inlandmarkte über ein bestimmtes Maß hinaus sehr entschieden Verwahrung eingelegt hätte. Sie besitzt zwar zur Durchsetzung ihres Willens keine gesetzliche Handhabe, ließ aber die Raffinerien wissen, daß sie jene Verwaltungsmaßnahmen, die sie seinerzeit zum Schutze der heimischen Petroleum-Industrie gegen die Vacuum Oil Company getroffen hatte, und deren Folge die Betriebseinstellung der österreichischen Raffinerie dieser Tochtergesellschaft der Standard Oil Company war, sofort zurücknehmen würde, falls die Preispolitik der Raffinerien zur Steigerung der Petroleumpreise im Kleinverkauf führen sollte. Uebrigens blieb es auch nach Auflösung des Kartells bis vor kurzem bei gewissen, zunächst für diesen Monat getroffenen und in der Folge von Monat zu Monat verlängerten Vereinbarungen der maßgebenden Raffinerien über die Verkaufspreise und das Ausmaß und die zeitliche Begrenzung der Ausbietungen. Von größter Bedeutung aber war es, daß die Verhältnisse am Petroleummarkte während des einjährigen Bestandes des Kartells eine so gründliche Aenderung erfahren, daß die Fortdauer eines allgemeinen Kartells den Raffinerien nicht mehr wie ein Jahr vorher als unumgängliche Voraussetzung günstiger geschäftlicher Betriebsergebnisse erschien. Zunächst hatte sich laut K. Z. vom 8. Oktober auf dem Erdölmarkt die Preissteigerung zwar fortgesetzt und die Preise waren infolge der Ausgestaltung der Organisation der Grubenbesitzer und bedeutsamer Verschiebungen in den Grubenbesitzverhältnissen, dann infolge des neuen und beträchtlichen Erdölbedarfes der neu errichteten staatlichen Heizölanstalt und vor allem infolge des außerordentlichen Rückganges der galizischen Erdölförderung zu Ende d. J. um 40% höher als zur gleichen Vorjahrszeit. Nach der Statistik des Galizischen Landes-Petroleumvereins ist die galizische Erdölförderung, die in der Zeit von 1906 bis 1909 von 7,6 auf 20,7 Mill. Doppelzentner gestiegen war, bisher ununterbrochen zurückgegangen. und zwar auf 17,6 Mill. Doppelzentner im Jahre 1910 und auf 14,55 Mill. Doppelzentner im Jahre 1911; im laufenden Jahre setzte sich der Rückgang fort, die Förderung betrug im ersten Halbjahr nach vorläufigen Erhebungen nur 4,9 Mill. Doppelzentner, um 2,6 Mill. Doppelzentner weniger als in der gleichen Vorjahrszeit. Der Erdölpreis ist in Galizien auf nahezu 5½ K. für 100 kg, seit einem Jahre um fast 2 K. gestiegen. Wenn auch die Petroleumpreise, die während der Kartelldauer vom vorangegangenen tiefsten Stand (24¾ K.) auf 38 K. hinaufgesetzt worden waren, unmittelbar nach der Kartellauflösung auf 33½ K. zurückgingen und bisher keine wesentliche Aenderung erfahren haben, so bildete die außergewöhnliche Preissteigerung, welche die Nebenerzeugnisse

der Petroleumherstellung, insbesondere Benzin, Schmieröle und Paraffin, erfahren haben, für die Raffinerien ein starkes Gegengewicht. Eine besonders wichtige Aenderung der Verhältnisse ergab sich aber für die Raffinerien durch die geänderte Preispolitik der Amerikaner an den Auslandsmärkten, insbesondere in Deutschland. Durch die Maßnahmen der österreichischen Verwaltungsbehörden gegen die Vacuum Oil Company war der Wettbewerb der Amerikaner am österreichischen Markt vollständig ausgeschaltet worden, auf den Auslandsmärkten aber hörten die Amerikaner mit den Preisunterbietungen auf und setzten die Preise bis vor kurzem immer mehr in die Höhe. Ausschlaggebend für diese Preispolitik der Amerikaner war einerseits der Umstand, daß sie unter den frühern eigenen Preisherabsetzungen naturgemäß unverhältnismäßig größere Verluste erleiden mußten als die österreichischen Raffinerien, anderseits die aufwärts strebende Preisrichtung für Petroleum am Weltmarkte, die teils auf die zunehmende Verwendung von Erdöl zu Heizzwecken, teils auf eine starke Steigerung der Seefrachten zurückzuführen war. Während sich die Ausfuhr für die österreichisch-ungarischen Raffinerien zur Zeit der Preisunterbietungen der Standard Oil Company nahezu verlustbringend erwies, konnten sie nun hierbei ihre Rechnung finden und haben den Umschwung der Marktverhältnisse reichlich ausgenützt. Die österreichisch-ungarische Petroleumausfuhr ist von Januar bis Juli gegenüber der gleichen Vorjahrszeit um 0,63 auf 1,87 Mill. Doppelzentner (dem Werte nach um 3,9 auf 11,4 Mill. Kronen) gestiegen, wovon nach Hamburg Freihafen 0,39, nach dem übrigen Deutschland 1,08, nach Frankreich 0,17, nach der Schweiz 0,13 Mill. Doppelzentner gingen. Die Benzinausfuhr betrug im ersten Halbjahr 0,41 (+ 0,16) Mill. Doppelzentner im Werte von 8,05 (+ 3,2) Mill. Kronen, die Ausfuhr von Schmierölen 0,79 (+ 0,24) Mill. Doppelzentner im Werte von 6,45 (+ 1,9) Mill. Kronen. Ob die Aenderung der Haltung der Amerikaner am deutschen Petroleummarkte auch durch die Vorgänge beeinflußt wurde, die sich bei der jetzt bereits in sehr erheblichem Umfang an der galizischen Erdölförderung und der österreichischen Petroleum-Industrie beteiligten Deutschen Erdöl-A.-G. abspielten, kann der Fernstehende nicht beurteilen; möglich wäre es immerhin. Die Deutsche Erdöl-A.-G. hat bekanntlich seinerzeit die Mehrheit der Aktien der Austria, Petroleumraffinerien in Mährisch-Schöneberg und Drohobycz, verschiedene Erdöl-Gruben und Gebiete in Galizien und die Erdölwerke Galizien, die letztere eine Petroleumraffinerie und die Mehrheit der Aktien der Petroleum-Industrie-Gesellschaft vorm. Szezepanowski besitzt. Ihren Besitz an Aktien der Austria und Trzebinia hat die Deutsche Erdölgesellschaft, wie erinnerlich, an die Premier Oil and Pipeline Company in London gegen Aktien der letztern verkauft; die englische Gesellschaft, die sich schon vorher eine Reihe galizischer Erdölgrubenunternehmungen angegliedert hatte und neuerdings weitere angliedert, erwarb auch die Aktien der Amalgamated Pipelines of Galicia, die über umfangreiche Lagerräume für Erdöl und über Rohrleitungen verfügt, durch die nahezu drei Viertel der gesamten galizischen Rohölförderung geleitet werden. Die Deutsche Erdölgesellschaft hat durch ihren Besitz an Aktien der Premier Oil and Pipeline Company das Uebergewicht in der Verwaltung dieser Gesellschaft, und nimmt in Verbindung mit der englischen Gesellschaft nun eine bedeutsame Stellung in der österreichischen Erdölerzeugung und Petroleum-Industrie ein; die Raffinerien dieser Gruppe verfügten im letzten Petroleumkartell über mehr als ein Viertel der Kartellerzeugung, kontrollieren fast ein Drittel der gesamten galizischen Erdölerzeugung und fördern drei Viertel derselben durch die Leitungen der ihnen angegliederten Unternehmungen. Schließlich sicherte sich bekanntlich die Deutsche Erdöl-A.-G. den maßgebenden Einfluß auf die österreichisch-ungarische Petroleumausfuhr dadurch, daß sie die überwiegende Mehrheit der Aktien der Olex erwarb, die teils kommissionsweise, teils für eigene Rechnung die österreichisch-ungarische Petroleumausfuhr besorgt. In diesen geänderten Verhältnissen der Petroleum-Industrie sind in der jüngsten Zeit neuerlich Aenderungen eingetreten: zwischen der Standard Oil Company und der Europäischen Petroleum-Union ist ein neuer Wettbewerbkampf

ausgebrochen, was bereits zur Herabsetzung der Petroleumpreise im deutschen und in andern Absatzgebieten führte; wie lange dieser Kampf währen, wie weit er die Preise beeinflussen wird und in welchem Maße darunter die österreichischen Petroleumraffinerien leiden werden, bleibt abzuwarten. Auch die vorläufigen Vereinbarungen der maßgebenden österreichischen Raffinerien über die zeitliche Begrenzung der Petroleum-Ausbietungen und die monatliche Festsetzung des Mindestverkaufspreises, die nach der Auflösung des Kartells bis in die letzte Zeit eingehalten wurden, sind dieser Tage in die Brüche gegangen, nachdem eine große Raffinerie entgegen der Vereinbarung mit Ausbietungen bis zum April nächsten Jahres vorgegangen war. Die Raffinerien gehen infolgedessen nunmehr ohne gegenseitiges Einvernehmen mit Schlüssen bis zum Ende der Kampagne vor, und die Folge werden wohl Ermäßigungen der Inlandpreise sein; in der teuern Erdölbeschaffung und den noch immer günstigen Auslandspreisen dürfte freilich den Preisunterbietungen eine Grenze gesetzt sein. Da die österreichischen Petroleumraffinerien ohne Verhandlungen gegen ein bestehendes oder über ein neu zu bildendes Kartell offenbar nicht bestehen können, so sollen alsbald Beratungen über die Schaffung eines neuen Kartells, das von der nächsten Kampagne an zu laufen hätte, aufgenommen werden. Fast alle österreichischen Petroleumgesellschaften schließen ihr Geschäftsjahr Ende April, dem Ende der jeweiligen Verkaufskampagne; so weit bisher Rechnungsabschlüsse vorliegen, weisen sie, entsprechend den geänderten Verhältnissen des Marktes, nicht unbeträchtlich gestiegene Geschäftsgewinne aus.

Die F. Z. vom 8. Oktober schreibt über die Lage der österreichischen Petroleum-Industrie:

„In der österreichischen Petroleumindustrie nimmt gegenwärtig das Hauptinteresse das künftige Schicksal der staatlichen Entbenzinierungsanstalt in Anspruch. Bekanntlich hat die österreichische Regierung unter dem Drucke des Polenklubs im Jahre 1908, als die Rohölpreise infolge der plötzlich eingetretenen großen Ueberproduktion und dem Mangel an Lagerräumen bis auf 78 h pro mc. gesunken waren, den Beschluß gefaßt, die galizischen Eisenbahnen mit Heizöl zu feuern; sie hat zu diesem Zwecke einen fünfjährigen Vertrag mit dem Landesverband der Rohölproduzenten auf 1½ Millionen Tonnen Rohöl, zum Preise von 2,64 K pro mc. geschlossen, eine große Raffinerie in Drohobycz gebaut, dem Landesverband einen Vorschuß zur Errichtung von Reservoirs erteilt und die nötigen Anlagen in den Stationen, auf den Lokomotiven und Tenders zum Zwecke der Oelfeuerung gemacht. Im Jahre 1910 schloß sie einen neuen Vertrag mit dem Landesverband auf Lieferung von 750 000 bezw. 900 000 Tonnen Rohöl zum Preise von K 3,09 pro mc. bis Ende 1915. In die Raffinerie, die allmählich weiter ausgebaut wurde, sodaß auch Paraffin gewonnen wird, wurden im ganzen etwa K 16 Mill. investiert; aber dank der Preissteigerung der Fertigprodukte konnte das Kapital sich sogar angemessen verzinsen; den Rohölproduzenten wurden auf das eingelieferte Oel Vorschüsse gewährt, die nicht weit hinter dem Bezugspreise zurückblieben. Infolge des Absatzes an die staatliche Raffinerie und die errichteten Reservoirs, begannen die Rohölpreise sehr rasch zu steigen, und als die Produktion in Galizien bald stark zurückging — sie beträgt gegenwärtig kaum mehr als die Hälfte des Höchststandes — stiegen die Rohölpreise bis auf etwa K 5½, so daß nicht nur die beabsichtigte Sanierung der Rohölindustrie erreicht wurde, sondern die Produzenten noch sehr reichliche Gewinne erzielten. Dagegen arbeiteten die Raffinerien infolge der hohen Rohölpreise, die in den Fertigprodukten nicht hereingebracht werden konnten, mehrere Jahre hindurch mit Verlust und erst in den letzten Monaten hat sich, durch die hohen Preise auf dem Weltmarkte auch die Lage der Raffinerien erheblich gebessert. Schon zur Zeit der Verhandlungen mit dem Landesverband wurde wiederholt darauf hingewiesen, es sei keine Gewähr vorhanden, daß der Landesverband seinen Verpflichtungen auch nachkommen werde, wenn die Rohölpreise steigen und die Produktion zurückgehen würde. Das Arbeitsministerium versuchte dieser Gefahr dadurch zu begegnen, daß es die Produzenten veranlaßte, möglichst viel Rohöl im Voraus einzuliefern und zu die-

sem Zwecke sogar noch weitere Opfer brachte, so z. B. die von einer tschechischen Bank gewährte Garantie von K 1 Million in eine Hypothek auf die Erdreservoirs des Landesverbandes umwandelte, die freilich, besonders wenn die Reservoirs nicht gefüllt sind, eine sehr geringe Lieferzeit bietet. Durch die Vorlieferung hat die Regierung bereits 1 350 000 t Rohöl bezogen und ihre Vorräte betragen derzeit noch 590 000 t: aber sie mußte bereits vor einigen Monaten auf das Drängen des Landesverbandes wegen der weiteren Lieferungen eine Moratorium gewähren und seit einiger Zeit macht der Landesverband alle Anstrengungen, seiner Lieferungsverpflichtungen überhaupt enthoben zu werden, bezw. einen erheblichen Preisaufschlag von der Regierung zu erlangen. Begründet wird diese Forderung mit dem Rückgange der Produktion und mit dem Umstand, daß eine große Anzahl von dem Verbande angeschlossenen Gruben dadurch, daß sie sich seither mit Raffinerien zu Produzentenraffinerien vereinigt haben, nach den Satzungen des Verbandes berechtigt sind, das für die eigenen Raffinerien bestimmte Rohöl direkt zu verarbeiten und nicht mehr dem Landesverbande einzuliefern. Auf der anderen Seite legen die Raffinerien dem Ministerium nahe, seine Rohölvorräte ihnen zu verkaufen, wodurch es bei den gegenwärtig hohen Preisen einen so großen Gewinn erzielen könnte, daß es die ganze Raffinerie abzuschreiben vermöchte. Sie legen ihm auch nahe, die staatliche Raffinerie ihnen in Betrieb zu geben. Das Arbeitsministerium steht demgegenüber auf dem Standpunkt, daß es nicht angehe, eine mit so großem Geldaufwand eingeleitete Aktion plötzlich wegen einer momentanen Konstellation auf dem Rohölmarkte zu beschließen, daß es, nachdem es einmal in der Petroleumindustrie festen Fuß gefaßt habe, seine Position nicht aufgeben könne, zumal immer auch der Gedanke der Errichtung eines Petroleum-Monopols in einer oder der anderen Form in Erwägung steht. Was speziell den Landesverband betrifft, so sei er verpflichtet, die übernommenen Verbindlichkeiten zu erfüllen und wenn es ihm recht war, s. Zt. sein Rohöl dem Staate zum zwei- bis dreifachen des Marktwertes zu verkaufen, so müsse er heute es auch auf sich nehmen, das Rohöl, zu dessen Lieferung er sich verpflichtet hat, unter dem Marktpreise, der ja vor allem durch die Sanierungsaktion der Regierung zustandegekommen ist, einzuliefern. Keinesfalls könne daher von einer Preiserhöhung die Rede sein, höchstens von einer Verminderung der Lieferungsverpflichtungen, insoweit der Landesverband tatsächlich nicht imstande sei, den Schluß voll einzuhalten. Ob die Regierung mit diesem gewiß berechtigten Standpunkte durchdringen wird, ist zweifelhaft, da die Rohölproduktion wieder der hohen Protektion des Polenklubs sich erfreuen und unter diesen Protektoren sich sogar der gegenwärtige Minister für Galizien befindet, der s. Zt. selbst Rohölproduzent und Vorstandsmitglied des Landesverbandes war und als solcher den Vertrag mit der Staatsverwaltung unterschrieben hat. Vorläufig bleiben die zuständigen Ministerien noch fest; sie versuchen den Landesverband zur Einhaltung seiner Verpflichtungen zu verhalten, und sie suchen ferner die Produzenten-Raffinerien, die sich in letzter Zeit aus der Vereinigung mit Gruben gebildet haben, vor allem also die Deutsche Erdölgesellschaft, zur Teilnahme an den Lieferungen zu bewegen. (Also nicht das Gegenteil, wie aus einer verstümmelten Depesche neulich herauszulesen war. D. Red.) Darauf ist man in den Regierungskreisen allerdings vorbereitet, daß der Betrieb der staatlichen Raffinerie und die Lokomotivfeuerung mit Heizöl in ihrem bisherigen Umfange nicht aufrecht gehalten werden kann. Die Rohölproduktion ist tatsächlich so sehr gesunken und die Preise des Rohöls selbst und seiner Produkte so sehr gestiegen, daß es unökonomisch wäre, die Oelfeuerung im bisherigen Ausmaße fortzusetzen, zumal dabei ein großer Teil der wertvollsten Nebenprodukte im Heizöl verbleibt und mitverfeuert wird. Die Erweiterung der staatlichen Anlage zur Gewinnung aller Nebenprodukte kann angesichts der bestehenden Verhältnisse in der Produktion zweckmäßigerweise kaum in Aussicht genommen werden, wohl aber könnte bei Verminderung der Heizölherstellung mit der bestehenden Anlage einem großen Teile des Rohöls, wenigstens das Paraffin entzogen werden. Entgegengesetzt ist natürlich das Interesse der privaten Raffine-

nen, die ohnedies infolge des Rohölmangels ihre seit der Zeit der Ueberproduktion so sehr erweiterten Anlagen nicht voll ausnützen und daher die Konkurrenz der staatlichen Raffinerie gerne ausschalten möchten."

Textilindustrie.

Weitere Betriebseinschränkung des Spinnereikartells.

Der Verein der Baumwollspinner Oesterreichs hat eine weitere Freigebung von Garn vorgenommen. Ferner wurde beschlossen, die bisher mit 25 Prozent festgesetzte Produktionseinschränkung auf 33 Prozent zu erweitern, mit Rücksicht auf die schlechte Geschäftslage in der Textilindustrie, welche voraussichtlich einen geringeren Garnbedarf der Weberei zur Folge haben wird als bei Abschluß des Kontingentierungsübereinkommens angenommen wurde.

Leder-Industrie.

Versuch eines Lederkartells.

In der Lederindustrie machte sich laut N. W. Tgbl. vom 30. Oktober in der letzten Zeit insofern eine Besserung bemerkbar, als der Absatz sich etwas flotter gestaltete und die Preise eine mäßige Erhöhung erfahren, ohne jedoch ein Einklang in der Preisbewegung der Fabrikate mit den Rohhäuten erreicht wurde. Die wiederholten Versuche, eine Kartellorganisation der Fabrikanten zu schaffen, sind vor vielen Monaten neuerdings in Angriff genommen worden und die Verhandlungen sind weit gediehen, jedoch noch nicht zum Abschluß gebracht. Eine Reihe von Unterschriften ist indessen bereits vorhanden, so daß von einem in Vorbereitung befindlichen Kartell gesprochen werden kann. Der Zweck des Lederkartells ist eine Kontingentierung der Produktion. Um die Kontingentansprüche einzelner Mitglieder zu befriedigen, ist der Ankauf, beziehungsweise die Stillegung einiger Lederfabriken geplant, und zwar der Ankauf einer ungarischen Fabrik und die Betriebseinstellung von drei in Oesterreich arbeitenden Fabriken, deren Inhaber während der Dauer des Kartells eine Jahresentschädigung erhalten sollen. Der Verkauf der Fabrikate würde zentralisiert werden und durch ein gemeinsames Bureau erfolgen. Bemerkenswert erscheint es, daß die Wiener Handelskammer in ihrem letzten Jahresbericht den Mangel eines Lederkartells im Interesse einer Sanierung der einschlägigen industriellen Verhältnisse beklagt. Die Ungunst der politischen Verhältnisse und die konstante Geldteuerung sind allerdings auch an der Lederindustrie nicht spurlos vorübergegangen. Anderseits haben die Balkanstaaten aus dem Auslande bedeutende Quantitäten von Rohmaterial für die Schuhfabrikation und sonstige militärische Ausrüstung bezogen, was mit einem größeren Verbrauch von Rindshäuten verbunden war.

„Union" Prag vom 2. November meldet:

Der Abschluß der seit einigen Jahren geführten Kartellverhandlungen der Lederfabriken Oesterreich-Ungarns steht unmittelbar bevor. Am 10. November treten die Fabrikanten in Wien zu einer Sitzung zusammen, in welcher die Kartellverträge unterzeichnet werden sollen. Dem Kartell sind 90 Prozent aller österreichisch-ungarischen Lederfabriken beigetreten. Die Kontingentierungsbestimmungen sind bereits festgestellt und auch die Errichtung eines Zentralverkaufsbureaus ist in Aussicht genommen. Das Kartell bezweckt vor allem eine Reduktion der Produktion, die durch mehrfache Erweiterungen verschiedener Betriebe in den letzten Jahren über den tatsächlichen Bedarf weit hinausgeht. Diese Ueberproduktion hat auch den starken Niedergang der Lederbranche in Oesterreich-Ungarn veranlaßt, umsomehr als das Inland in ausländischer Konkurrenz kein ausreichendes Absatzgebiet mehr besitzt.

Kartelle in den übrigen Staaten u. Internationale Kartelle.

Einzelne Länder.

Amerika.

Zum Kampf gegen die Trusts.

Gouverneur Woodrow Wilson ließ zum ersten Male die Zurückhaltung fallen, welche er jetzt dem Colonel Roosevelt gegenüber bewahrt hatte, und erklärt sich für Antitrustgesetze, durch welche, wie er es laut New Yorker Staats-Zeitung vom 19. September ausdrückte, „alle Großen, welche die Kleinen aus dem Geschäft verdrängen, hinter Zuchthausmauern befördert werden können.“

In den Reden, ließ er es sich besonders angelegen sein, klar zu stellen, was er auf dem Gebiet der Antitrust-Gesetzgebung vorschlägt.

Ganz neu in Gouverneur Wilson's Antitrust-Programm war die folgende Erklärung:

„Da ist in dieser Kampagne eine Behauptung aufgetaucht, von welcher Alles abhängt. Das ist die Behauptung, daß das Monopol unvermeidlich sei. Das ist aber gerade, was ich entschieden bestreite. Ich bin überzeugt, daß das Monopol gebrochen werden kann. Ich bestreite diese grundlegende Voraussetzung. Ich bestreite, daß diese großen Kombinationen unvermeidlich sind, und dann beweisen, daß sie auch nicht unvermeidlich gewesen sind, gerade durch das Verfahren, durch welches sie an die Oberfläche gekommen sind.

Von wo stammt nun eigentlich der Vorschlag, die Trusts zu regulieren, und von wem ging er aus? Der Vorschlag tauchte auf im Verlauf der Untersuchung des Repräsentantenhauses über den Stahltrust und er wurde vorgebracht von den Herren Gary und George W. Perkins. Sie haben diese Sache ausgeheckt. Mich interessieren hier nicht die Beweggründe. Nach dem, was mir darüber bekannt ist, mag es wohl sein, daß sie wirklich und aufrichtig glauben, daß dies ein Mittel ist, um für die Geschäftswelt des Landes ein festes Bollwerk zu schaffen, aber, was sie auch denken mögen, das wissen sie sicher, daß sie dadurch die United States Steel Corporation der Notwendigkeit überheben würden, ihr Geschäft besser zu betreiben, als ihre Konkurrenten.“ Der Gouverneur führte dann aus, es sei dem Stahltrust und anderen Kombinationen nicht gelungen, ihren theoretischen Zweck der Erhöhung der Leistungsfähigkeit und der Sparsamkeit zu erfüllen, weil sie durch den Umstand, daß sie Monopole bilden, dieser Notwendigkeit überhoben worden sind und er setzte hinzu:

„Wenn diese Herren behaupten, diese Kombinationen seien notwendig, im Interesse der Erhöhung der Sparsamkeit und der Leistungsfähigkeit, so kann darauf meines Erachtens die einzige den Verhältnissen angemessene Antwort nur lauten: „Unsinn! Erzählen Sie solche Märchen den kleinen Kindern, aber wagen Sie es nicht etwas derartiges Jemand zu sagen, dem die Umstände bekannt sind, unter denen diese Kombinationen gebildet worden sind.“

Die Trusts und die Parteikassen.

Eine Haupt- und Staatsaktion, welche ziemlichen Einfluß auf die gegenwärtige Wahlkampagne haben mag, ist laut F. Z. in Vorbereitung. Ende dieses Monats werden nämlich die Herren Roosevelt, Morgan, Perkins und Hearst vor einem Senatsausschuß zu erscheinen haben, der sich darüber informiert, welche Trusts zu den Parteikassen in früheren und der gegenwärtigen Wahlkampagne beigetragen haben. Herr Hearst wird dem Ausschuß eine Reihe von Briefen des Oeltrustpräsidenten Archbold, von denen einige schon in diesen Korrespondenzen erwähnt wurden, vorlegen, die zeigen sollen, in welcher Weise der Trust in die Politik eingreift. Wie bekannt, hat der Oeltrust dem Senator Penrose und andern im öffentlichen Leben stehenden Männern vielfach „Zuwendungen“ — manchmal wird ein weniger milder Ausdruck gebraucht — von 500 bis 25 000 Dollars gemacht. Das „Warum“ dieser Gaben soll gründlich erörtert werden. Roosevelts Gegner werden versuchen, darzutun, daß er um große Kampagnebeiträge des Oeltrusts zu der re-

publikanischen Parteikasse in früheren Jahren, als er Kandidat war, gewußt und ihre Annahme nicht verhindert habe.

United States Steel Corporation in New York.

Der in der Aufsichtsratssitzung vorgelegte Ausweis für das dritte Vierteljahr 1912, dessen wichtige Ziffern der K. Z. vom 30. Oktober durch Kabelmeldung zugehen, bestätigt die Wahrnehmung über den außerordentlichen Aufschwung des amerikanischen Stahlgewerbes seit Beendigung des von der Republic Iron & Steel Co. begonnenen Preiskampfes. Wie die Monatsausweise für den jeweiligen Auftragsbestand dargetan, haben die Bestellungen stark zugenommen, und umgerechnet der in den letzten Jahren ausgedehnten Betriebe war die Leistungsfähigkeit dermaßen beansprucht, daß von Oktober an Bestellungen gewisser Stahlwaren nur gebucht werden unter der Bedingung späterer, bis ins nächste Jahr sich erstreckender Lieferfrist. Vielfach wurden für ungesäumte Lieferung, besonders von Baustahl, Prämien bis zu 5 $ für die Tonne bezahlt. Neben diesem Aufschwung lief eine nachhaltige Erhöhung der Stahlpreise einher und die erhebliche Zunahme an den Reineinnahmen für das dritte Jahresviertel ist außer der höhern Betriebsamkeit hauptsächlich dem Umstand zuzuschreiben, daß die Preise für die verschiedenen Gattungen von Stahlwaren um durchschnittlich 3 bis 5 $ höher waren als für das erste Jahresviertel, für welches die U. S. Steel Corporation, wie erinnerlich, die Dividende auf Stammaktien nicht verdient, sondern nur unter Heranziehung von 6 292 134 $ Rücklagen aufrecht erhalten hat. Für das zweite Jahresviertel war die Dividende wieder verdient und sogar ein Reinüberschuß von 56 483 $ erzielt worden. Die für die Monate Juli, August und September erzielten Reineinnahmen des Stahltrusts beziffern sich insgesamt auf 30 063 100 $ gegenüber 25 102 265 $ für das vorangegangene Vierteljahr und 29 522 725 $ bezw. 37 365 187 $ für die betreffenden Viertel der beiden Vorjahre 1911 und 1910. Der Verwaltungsrat konnte daher, ohne Rücklagen heranzuziehen, wie üblich eine Vierteljahrsdividende von 1¾% für die Vorzugsaktien und von 1¼% für die gewöhnlichen Aktien beschließen.

Aus dem Betrage von 30 063 100 $ sind die Zinsen- und Tilgungsbeträge für Schuldverschreibungen der Tochtergesellschaften und die Zinsen der eigenen Schuldverschreibungen zu bestreiten. Der Betrag für die ordentlichen Abschreibungen und Erneuerungen wird nicht mehr wie in frühern Jahren gesondert ausgewiesen, sondern mit dem Zinsenerfordernis vereinbart, und zwar werden Zinsen und Abschreibungen zusammen mit 7 658 000 $ angegeben, abgesehen von rund 7 312 000 $ Zinsen für eigene Schuldverschreibungen. Die Dividendenzahlung für die Vorzugsaktien erfordert wieder 6 304 919 $ und die Vierteljahrsdividende von 1¼% auf die Stammaktien wieder 6 353 781 $. Es bleibt demnach für das letzte Jahresviertel ein Überschuß von 2 434 800 $ gegenüber einem solchen von nur 56 483 $ für das vorausgegangene Jahresviertel. Seit Beginn des laufenden Jahres hat die U. S. Steel Corporation ihre fundierte Schuld um 30 500 000 $ erhöht durch Verausgabung von Schuldverschreibungen, mit welchen drei ihrer Tochtergesellschaften, die Indiana Steel Co. (die Anlagen in Gary umfassend), die National Tube Co. und die Illinois Steel Co. belastet wurden. Dies bedeutet eine Zunahme der halbjährlich erfolgenden Zinszahlung seitens dieser Tochtergesellschaften. Die U. S. Steel Corporation gewährleistet jedoch Kapital und Zinsen. Der Auftragsbestand ist im verflossenen Vierteljahr wieder allmählich angestiegen.

Einen bedeutenden Aufschwung hat in den letzten Monaten die Eisenerzbeförderung des Stahltrusts genommen. Einen Maßstab hierfür liefern bis jetzt nur die höhern Roheinnahmen der Great Northern-Bahn und die Ziffer für die Erzeinfuhr über die Seen. Bekanntlich hat die U. S. Steel Corporation ihren Eisenerz-Vertrag mit der Great Northernbahn bezw. der Great Northern Ore Co. vom 1. Januar 1915 an gekündigt und ist mit allen Kräften bestrebt, in der noch verbleibenden Frist ihre Erz-Vorräte zu vermehren. In dem Auflösungsverfahren, welches die Regierung unter dem Sherman-

Gesetze eingeleitet hat, ist das Ermittlungsverfahren in Philadelphia wieder aufgenommen und wird später in Pittsburg fortgesetzt werden. Die Tatbestand-Aufnahme war auf die Gründung des Trusts im Jahre 1900 und auf die vielbesprochenen Liebesmähler Garys beschränkt, auf welchen die Stahlpreise bestimmt und solchen unabhängigen Hüttenbesitzern, welche ihre eigenen Wege gehen wollten, die Kriegsartikel verlesen wurden. Diese Liebesmähler sind seit Erhebung der Anklage gegen den Stahltrust zwar eingestellt worden, und obschon es zu keiner förmlichen Beilegung des im Mai 1911 ausgebrochenen Preiskriegs gekommen, herrscht wieder hinsichtlich der Stahlpreise das schönste Einverständnis zwischen dem Stahltrust und den unabhängigen Stahl-Gesellschaften. Es ist zwar in der letzten Zeit die Rede davon gewesen, daß J. J. Hill, der große Eisenbahner des Nordwestens, mit dem Plane umgehe, die unabhängigen Stahl-Gesellschaften zu vereinigen und diesen von 1915 an die Ausbeutung der mächtigen Eisenerzlager im Mesaba-Gebiete zu überlassen, doch ist dieses vorläufig nur Gerede. Mit der Verschiebung in der Anwendung des Bessemer- und Offen-Herd-Verfahrens bei der Stahlbereitung hat südliches Roheisen an Bedeutung gewonnen, und ausserdem wird bei einer Aufhebung des Eingangszolls auf Eisenerz die Einfuhr der als vorzüglich geltenden kubanischen Eisenerze der amerikanischen Stahl-Industrie neue Richtlinien verzeichnen.

Der „aufgelöste“ Petroleumtrust.

Wie bekannt, ist vor beinahe einem Jahre durch Erkenntnis des Bundesobergerichts die Auflösung der Standard Oil Co. verfügt worden. Daß diesem Urteil nur zum Scheine entsprochen wurde, war allen, die sehen wollen, längst klar; jetzt werden aber auch die Optimisten, welche von der „Wiederherstellung der freien Konkurrenz“ auf Grund der gegenwärtigen Gesetze träumten, von Zweifeln geplagt, ob der Staat auf diesem Wege wirklich etwas gegen die Riesenkombinationen des Kapitals ausrichten kann. Wie wenig sich die Lage in der Oelbranche geändert hat, geht nämlich aus einem gegenwärtig schwebenden Gerichtsverfahren deutlich hervor. Minoritätsaktionäre der Water-Piere Oil Company, einer früheren Untergesellschaft des Oeltrusts, beschweren sich darüber, daß die Angelegenheiten des Unternehmens nach wie vor von „26 Broadway, New York“ aus, wo sich die Büros der Standard Oil Company befinden, geleitet werden, daß mithin das Urteil des Obergerichts faktisch nicht zur Ausführung gekommen ist. Es sind nun eine ganze Reihe von Angestellten der Oeltrustgesellschaften als Zeugen vernommen worden, aus deren Aussagen wieder einmal zur Evidenz ersichtlich ist, wie machtlos die Regierung in ihrem Kampfe gegen die Trusts ist. Die 33 Gesellschaften, in welche der Oeltrust zerlegt wurde, machen einander unter keinen Umständen Konkurrenz, z. B. verkauft die Standard Oil Company of New York keinen Tropfen Oel in den New York gegenüberliegenden Städten Jersey, City und Hoboken, da dort die „Konkurrenz‘-Gesellschaft, die Standard Oil Company of New-Jersey ihr Absatzgebiet hat. Allerdings verkauft ersteres Unternehmen Kerzen und Wachs in New Jersey, aber nicht an den Konsumenten direkt oder an andere Zwischenhändler, sondern nur an den erwähnten New Jerseyer Zweig des Trusts. Letzterer Zweig scheint großes Vertrauen zu der Standard Oil Company of Louisiana zu haben, denn er borgte für 5 Millionen Dollars ohne irgend welches Unterpfand zu besitzen. Die Aufsichtsratsmitglieder der jetzt „selbständigen“ ehemaligen Untergesellschaften des Oeltrusts sind zum großen Teil Sekretäre, Kommis oder selbst gewöhnliche Arbeiter dieser Unternehmen, ihre Wahl geschieht ohne ihr Vorwissen, sie wohnen auch nicht den Versammlungen der Aufsichtsräte bei, sondern bleiben stets hübsch bei ihrer Arbeit. Ein „Clerk“ wurde binnen zwei Stunden der Präsident von vier solchen Gesellschaften. Warum ihm diese Ehre widerfuhr, konnte er dem Gerichte nicht erklären, er hatte auch nie sonderliche Neugierde gezeigt, es zu erfahren. — Es heißt heute, die Regierung wolle gegen die Leiter des Oeltrustkonzerns — Archbold, Moffat und Rockefeller — ein weiteres Verfahren einleiten, das die Sprengung des

Trusts sicher bewerkstelligen werde. Man wird gespannt sei zu erfahren, was ihnen geschehen kann.

Nach einer New Yorker Kabelmeldung für die F. Z. vom 4. November, hat die Standard-Oil-Gruppe ihren gesamten Besitz in Aktien der Waters Pierce Oil Company verkauft. Damit will sie offenbar einem z. Zt. schwebenden für sie evtl. recht unangenehmen Prozeßausgang die Spitze abbrechen. Die Waters Pierce Oil Company war eine von jenen Unter - Gesellschaften des Oeltrusts, die im vorigen Jahr in der Weise angeblich der Kontrolle des Rockefeller Konzerns entrissen wurden, daß man an die Aktionäre die Aktien verteile. Es ist bekannt, daß durch diesen Vorgang so gut wie nichts am Statusquo geändert wurde. Die einzige Gesellschaft, in der gegen die Standard Oil-Leute Front gemacht wurde, war die Waters Pierce Oil Company, deren Sekretär es abgelehnt hat, bei den Wahlen zum Verwaltungsrat Standard Oil-Leute als Aktionäre zuzulassen. Insbesondere besaß z. Zt. der Auflösung die Standard Oil Company von New Jersey 2747 Shares, das war die absolute Majorität.

Der neue amerikanische Tabaktrust.

Aus New York wird der F. Z. geschrieben:

„In dem neuen Tabak -Unternehmen, das wahrscheinlich den Namen Tobacco Products Company führen wird, werden als Hauptinteressenten Daniel G. Reid und Henry C. Frick genannt. Auch die Herren Norman, B. Ream und Richter W. H. Moere sind beteiligt, die Gründung kann also als eine der sogenannten „Rock Island Gruppe“ angesprochen werden. Über die Kapitalisierung verlautet noch nichts Bestimmtes; sie dürfte aber in einer Emission von Doll. 20 Mill. 7 proz. preferred und Doll. 30 Mill. common stock bestehen. Der neue „Trust“ wird vornehmlich das Zigarettengeschäft pflegen und hat schon einige große unabhängige Etablissements in dieser Branche übernommen. Einem Gerücht, es sei ein Konkurrenzkrieg gegen andere Unternehmen der Branche geplant, wird entschieden widersprochen. Die erwähnten Titres werden an der Außenbörse schon „per Erscheinen“ gehandelt und zwar geht der common stock zu etwa 90 und der preferred zu 95 um.“

Der Schuhtrust in Kanada.

Aus New York schreibt man der F. Z. 5. November:

„Ziemliche Beunruhigung im Schuhgeschäft erregt die Meldung, die United Shoe Machinery Company werde in Kanada eine große Reihe von Detail-Schuhläden eröffnen. Tatsächlich wurde in Montreal damit schon der Anfang gemacht. Es heißt, dies sei die Antwort der Gesellschaft auf den Versuch, auf Grund des kanadischen Trustgesetzes ihre weitere Geschäftstätigkeit in Kanada zu unterbinden. Die Detailläden werden nicht von der Gesellschaft selbst, sondern von Untergesellschaften eingerichtet und geführt werden. Es sollen in der Branche bekannte Kanadier für das Unternehmen gewonnen worden sein.“

Afrika.

Zur Verlängerung des Kameruner Gummisyndikats.

Überdas am 31. Oktober d. J. abgelaufene Gummi-Syndikat der Kameruner Firmen finden sich laut K. Z. vom 19. Oktober in der Presse Mitteilungen, die nach Erkundigungen nur zum Teil als zutreffend angesehen werden können. Das Syndikat läuft mit diesem Monat ab, alsdann werden alle bestehenden Abreden hinfällig und der freie Wettbewerb beim Verhandeln des Rohgummis wird wieder voll in Geltung treten. Das Syndikat hat bekanntlich den Zweck verfolgt, beim Einkauf von Rohgummi in Kamerun eine Preisbindung nach oben festzusetzen, um dadurch das Überbieten der Kautschukfirmen untereinander zu verhindern. Jeder Teilnehmer bekam für seinen Einkauf von Gummi einen bestimmt bemessenen Syndikatsanteil und der Rest wurde im Verhältnis dieser Anteile verteilt. Da die meisten Kamerunfirmen dem Syndikat nicht angehört haben, so daß also das Syndikat im wesentlichen wertvolle Vorarbeit für Außenseiter geleistet hat, mußte nunmehr die Absicht darauf gerichtet sein, möglichst alle Interessenten unter den Syn-

dikatshut zu vereinigen. Das ist indes nicht gelungen. Auch eine vorläufige Preisvereinbarung, zunächst ohne die straffe Syndikatsform mit Anteilberechnung, ist nicht erreichbar gewesen und wird, wie die Dinge liegen, auch kaum noch erreicht werden, da mehrere Außenstehende keinesfalls mitmachen wollen. Unter diesen Umständen ist es beinahe zur Gewißheit geworden, daß mit dem Ablauf dieses Monats der Wettbewerb aller Firmen untereinander beim Einkauf von Gummi wieder einsetzen wird.

Das B. T. vom 17. Oktober schreibt:

Wie wir kürzlich meldeten, läuft das vor einigen Jahren abgeschlossene Syndikat der Kameruner Kautschukfirmen am 31. Okt. d. J. ab. Da nun seit Gründung des Syndikates in Kamerun einige Outsiders entstanden waren, wurde das Syndikat für Ende dieses Monats von den Beteiligten gekündigt. Inzwischen schwebten Verhandlungen, die auf eine neue Preiskonvention aller Firmen hinauslaufen. Diese Verhandlungen haben bis jetzt ein greifbares Resultat nicht gezeitigt, da die Firma Ruete & Co. in Hamburg sich vorläufig den Plänen gegenüber ablehnend verhielt. Um nun Zeit zu neuen Verhandlungen zu gewinnen, haben die dem Syndikat angehörenden Firmen beschlossen, das bisherige Syndikat einstweilen bis zum 31. Dezember d. J. zu verlängern. — Der Zweck des Syndikats ist, Maximalpreise festzusetzen, über die beim Einkauf von Rohkautschuk in Kamerun nicht hinausgegangen werden darf. Hierdurch wurde der scharfe Wettbewerb, der bisher unter den südkameruner Firmen beim Einkauf bestand, eingeschränkt.

Fusion der beiden Tochtergesellschaften der „Consolidated Goldfields“: Simmer & Jack East und Knights Deep.

Im Konzern der Consolidated Goldfields gehen zur Zeit, laut F. Z. vom 18. Oktober, Dinge vor, die ein weiteres Glied in der Kette der großen Enttäuschung bilden, welche die Finanzoperationen in der südafrikanischen Minenindustrie schon gebracht haben. Es handelt sich um die Fusion der Simmer & Jack East mit der Knights Deep.

Die Simmer & Jack East ist eine Tochtergesellschaft der Cons. Goldfields mit £ 650 000 ausgegebenen Aktien, die teilweise zu einem Kurs von 200% (£ 2) emittiert und zeitweise trotz ihrer Dividendelosigkeit bis über 450% (£ 4 13/16) getrieben wurden. Hauptaktionär dürften wohl die Consolidated Goldfields sein; wenigstens hatte sie 1910 139 371 Shares im Portefeuille. Zur Befriedigung des weiteren Kapitalbedarfes dienten (1904) £ 500 000 5½ proz. I. Debentures, für welche die Cons. Goldfields Kapital und Zinsen garantierten, sowie (1905) £ 400 000 5½ proz. II. Debentures, mit 16 jähriger Zinsgarantie der Cons. Goldfields. Von ersteren sind £ 400 000, von letzteren £ 366 700 in Umlauf. Mitte vorigen Jahres erklärte sich die Gesellschaft außer Stande, Obligationenverzinsung und -Tilgung aufrecht zu erhalten. Die Cons. Goldfields hatte deshalb £ 19 490 für die I. Debentures an Zinsen und Amortisation aufzubringen, während sie für die II. Debentures nur £ 47,50 für je £ 100 nominal als Gegenwert für die von ihr geleistete Zinsgarantie bot. Den Rest sollten die II. Debentures erst nach voller Befriedigung der I. Debentures und Garantoren erhalten, eine Offerte, welche verständlicherweise abgelehnt wurde.

Auch die Knights Deep ist eine Tochtergesellschaft der Cons. Goldfields. Sie steht aber ihrem Herzen offenbar wesentlich näher. Abgesehen davon nämlich, daß die Cons. Goldfields von der Knigths Deep gute Dividenden erhält, hat sie von ihr noch wesentlich mehr Aktien die von der mißratenen Tochter Simmer & Jack East: von den £ 643 526 ausgegebenen Knigths Deep Shares waren nämlich Mitte 1910, das ist der letzte detaillierte Effekten-Ausweis der C. G. F. £ 306 712 in ihrem Besitz.

Die beiden Minen sind Nachbarn; die Vereinigung zu einem Betriebe war also im Interesse von Knigths Deep um so mehr gelegen als Simmer & Jack East seit dem letzten Jahr, in dem man kurz vor Einstellung des Zinsendienstes recht schlechte Ausweise den Aktionären vorgelegt hatte, ganz hübsche Fortschritte zu erzielen vermocht.

Gewinn	1911	1912
Januar	£ 1842	£ 760
Februar	£ 1826	£ 1911
März	£ 854	?
April	£ 1807	£ 5453
Mai	£ 3082	£ 2973
Juni	£ 4781	£ 6168
Juli	£ 4583	£ 6888
August	£ 1305	£ 2263

Es ist höchst frappierend, wie in den Monaten vor der Erklärung, die Gesellschaft sei notleidend geworden, die Betriebsergebnisse außerordentlich ungünstig waren, wesentlich schlechter als neuerdings. Ende September nun hat man die Simmer & Jack East unter offenbar ganz ungewöhnlichen, und außerordentlich günstigen Bedingungen der Knigths Deep, welche als Nachbarin das größte Interesse an dieser Vergrößerung hat in die Hände gespielt. Zuerst hieß es, die Knigths Deep habe die S. & G. E. zu £ 250 000 käuflich erworben; die näheren Bedingungen sind aber für die Käuferin noch wesentlich vorteilhafter, indem sie das nötige Kapital zunächst von den Cons. Goldfields vorgeschossen erhält. Nach einem Jahr kann sie sich entscheiden, ob sie die Mine endgültig (und zwar gegen Überlassung von £ 100 000 Knigths Deep - Aktien zum Kurse von £ 2½ an die Goldfields) übernehmen oder die Simmer & Jack East an die Goldfields zurückgeben will. Für die Goldfields ist das eine glatte Rechnung; um relativ sehr billiges Geld, nämlich um £ 250 000 erhält sie bezw. Knigths Deep einem Besitz, für den sie vom Markt seinerzeit das vielfache verlangt und erhalten hat. Das geschieht auf Kosten der Aktionäre, die nichts erhalten und der Obligationäre, die, namentlich soweit II. Debentures in Frage kommen, schwere Verluste erleiden. Ob sie dabei, ganz abgesehen von der Verletzung ihrer moralischen Verpflichtungen letzten Endes im Interesse ihres Emissionskredites klug handelt, bleibt eine offene Frage.

Belgien.

Belgisches Zementsyndikat.

Die kürzliche Entscheidung des Oberlandesgericht in Hamm, welche die endgültige Auflösung des Rheinisch-Westfälischen Zementsyndikats für den 31. Dezember d. J. bestätigt, hat auch laut F. Z. vom 29. Okt. für die belgische Zementindustrie eine große Bedeutung, und man fragt sich, ob durch das Verschwinden des Rheinisch-Westfälischen Syndikats nicht ein erneuter heftiger Konkurrenzkampf zwischen deutschen und belgischen Zementfabriken entbrennen wird. Durch die Auflösung des Rheinisch-Westfälischen Zementsyndikats würden in der Tat die mit letzteren, wie mit anderen Kartellen geschlossenen Vereinbarungen hinfällig werden, und man hofft hier auch heute noch, daß es den Hauptgruppen in der rheinisch-westfälischen Zementindustrie gelingen werde, die Basis einer neuen, wenn auch zur Zeit ziemlich problematisch erscheinenden Verständigung zu finden. Auf jeden Fall werden die deutschen Zementindustriellen nicht außer Acht lassen dürfen, daß die Leistungsfähigkeit der belgischen Zementindustrie, die häufig am deutschen Markt als sehr starker Wettbewerber auftrat, im Laufe der letzten 1½ Jahre noch erheblich angewachsen ist. Es ist eine Anzahl neuer Werke entstanden, und die bestehenden haben vielfach Betriebserweiterungen vorgenommen, auf denen die Fabrikation zwar noch nicht überall aufgenommen worden ist, was im Falle eines erneuten gegenseitigen Konkurrenzkampfes indes wohl nicht ausbleiben dürfte. Eine Anzahl belgischer Werke ist nach den Vereinbarungen zwischen den Mitgliedern des belgischen Zementsyndikats außer Betrieb und könnte gleichfalls ihre Produktion binnen kurzem aufnehmen. Die erheblich gesteigerten Produktionsfähigkeiten und die Besserung des Geschäftsganges bei den belgischen Zementfabriken spiegelt sich in der weiter anhaltenden erheblichen Steigerung der belgischen Zementausfuhr wider. Belgien spielt zur Zeit am Weltmarkt für Zementexporteure eine erheblich größere Rolle als noch vor zwei Jahren; so bezifferte sich seine Zementausfuhr in den ersten neun Monaten d. J. auf 719 744 t gegen 601 425 t in dem gleichen Zeitraum des Jahres 1911 und 527 382 t im gleichen Zeitraum des Jahres 1910. Nach Deutschland gingen während der ersten drei Quartale d. J. 76 577 t belgischen Zements, gegen 62 871 t im Vorjahr zur Aus-

fuhr. Holland, der bei weitem stärkste Abnehmer belgischen Zements, erhielt 137 354 (122 470) t. Luxemburg 20 242 (7150) t. England 66 993 (45 362) t. Die diesjährige Ausfuhr nach den Ueberseeländern hat gleichfalls eine befriedigende Entwicklung genommen. Durch den verstärkten Wettbewerb deutschen Zements in Argentinien konnte allerdings die Ausfuhr nach dort nur um 68000 t erhöht werden, wobei es das sehr bedeutende Quantum von 130 334 t in den ersten neun Monaten d. J. erreichte. Die Ausfuhr nach Brasilien bezifferte sich auf 51 446 (35 649) t, nach Aegypten auf 27 765 (27 317) t, Niederländisch-Indien 15 551 (9283) t, Englisch-Indien 8633 (4821) t, ferner nach Frankreich auf 39 172 (32 763) t, Rußland 12 692 (8762) t.

Verschmelzung in der belgischen Eisenindustrie.

Die Eisenwerksgesellschaft Ougrée-Marihaye, die das Kapital der von ihr gegründeten Bergwerksgesellschaft Charbonnages de Bruy von 4,5 Millionen Franken auf 6 Millionen Franken erhöhen ließ, kaufte die seit 40 Jahren bestehenden Gießereien und Walzfabriken Ketin & Co. i. Selessin (Provinz Lüttich) an.

Preiserhöhung des belgischen Stahlwerksverbandes.

Der Belgische Stahlwerksverband erhöhte die Inlandpreise für Träger von 155 auf 165 Francs.

Bankenfusion in Belgien.

Die seit einigen Wochen im Gange befindlichen Verhandlungen wegen des Zusammenschlusses einer Reihe von belgischen Finanzinstituten unter Führung des Crédit Anversois in Antwerpen sind, wie die F. Z. vom 4. November meldet, zum Abschluß gekommen. Es handelt sich um die Uebernahme dreier Brüsseler Banken durch das Antwerpener Finanzinstitut und zwar der Société Belge de Banque, der Banque Auxilaire de la Bourse und des Comptoir de la Bourse de Bruxelles.

Zunächst ist zu bemerken, daß das Aktien - Kapital des Crédit Anversois im vorigen Jahre von Frs. 12½ Mill. auf Frs. 20 Mill. erhöht wurde, während von den drei zu übernehmenden Instituten an Aktienkapitalien besitzen die Société Belge de Banque Frs. 10 Mill., das Comptoir de la Bourse Frs. 6 Mill. und die Banque Auxiliaire de la Bourse Frs. 10 Mill. Details über die Durchführung der Verschmelzungstransaktion sind zur Zeit noch nicht bekannt. Seinerzeit wurde gemeldet, daß die drei Brüsseler Institute zu einer Filiale des Crédit Anversons in Brüssel vereinigt werden sollen. Soweit zu erkennen ist, beschränkt sich die Fusionstransaktion auf die vorstehend genannten drei Banken, während weitergehende Pläne des Crédit Anversois sich zunächst nicht realisiert zu haben scheinen. Es waren nämlich auch Verhandlungen gepflogen worden, wegen einer Annäherung des Crédit Anversois an die Firmen Allard in Brüssel und Paris, sowie an verschiedene Provinzbanken. Die praktische Folge der Verschmelzungstransaktion ist, daß der Crédit Anversois einen starken Zuwachs an Geschäftsumfang und Bedeutung erhalten wird. In welchem Ausmaße dem durch Erhöhung seines Aktienkapitals Rechnung getragen wird, auch darüber liegen Detailangaben zur Zeit nicht vor. Ursprünglich war beabsichtigt, das Kapital des Crédit Anversois von Fr. 20 Mill. bis auf etwa Fr. 50 Mill. zu bringen, indessen schien damals noch die Idee der Annäherung an das Bankhaus Allard etc. inbegriffen zu sein. Was die neue Ausdehnung für die Stellung des Crédit Anversois bedeuten wird, geht daraus hervor, daß von den anderen belgischen Instituten beispielsweise die Banque Centrale Anversoise über Fr. 18 Mill., die Banque de Bruxelles über Fr. 30 Mill. und die Banque d'Anvers über Fr. 25 Mill. Kapital verfügt. Ueber die einzelnen Institute, die auf dem Weg der erwähnten Finanzoperation zusammengefaßt werden sollen, ist noch folgendes zu bemerken:

Die Société Belge de Banque in Brüssel wurde erst im Juni 1911 errichtet und zwar unter Mitwirkung der Nationalbank für Deutschland. Unter den Gründern befand sich bereits der Crédit Anversois, zu dessen Konzern also die Société Belge de Banque schon bisher gehörte. Ferner waren von

französischen Häusern beteiligt u. a. der Crédit Mobilier Francais sowie verschiedene Privatfirmen, übrigens bemerkenswerter Weise auch der Banco di Roma in Rom. Ueber die Geschäftstätigkeit der Société Belge de Banque hat seitdem wenig verlautet, man hat lediglich erfahren, daß sich das Institut an der Errichtung der Société Financière de Valeurs Américaines im Juli 1911 beteiligte, einer Transaktion, an der im übrigen auch die Deutsche Bank Interesse genommen hatte. Mitteilungen über die bisherigen Geschäftsergebnisse der Société Belge de Banque liegen uns nicht vor. Das Comptoir de la Bourse de Bruxelles verfügt über ein Aktienkapital von Frs. 6 Mill. Verbindungen mit dem Konzern des Crédit Anversois in Antwerpen hatten bisher schon dadurch bestanden, daß der neue Administrator letzteren Instituts in einer ähnlichen Eigenschaft dem Comptoir de la Bourse nahestand. Eine gleiche Verbindung bestand übrigens durch die nämliche Persönlichkeit (Herrn Fréd. Jacobs) zwischen dem Crédit Anversois und der Banque Auxilaire de la Bourse.

Die Banque Auxiliaire de la Bourse in Brüssel verfügt über ein Aktienkapital von Frs. 10 Mill. Sie hatte in neuerer Zeit dividendenlose Jahre durchzumachen gehabt. Erstmals wurde für das Geschäftsjahr 1911 wieder eine Dividende und zwar in Höhe von 5 pCt. zur Verteilung gebracht. Das Institut ist anscheinend nicht besonders stark fundiert. Beispielsweise betrugen seine Reserven Ende 1910 erst Frs. 0,15 Mill. oder 1½% des Aktienkapitals. Die geringe Ertragsfähigkeit seiner Arbeit in früheren Jahren war zum Teil zurückzuführen auf die erforderlich gewordenen Abschreibungen auf den Effektenbesitz.

Der Crédit Anversois selbst besteht seit dem Jahre 1898. Sein Kapital betrug ursprünglich Frs. 12 Mill. Im Jahre 1904 mußte eine Sanierungstransaktion vorgenommen werden, durch welche der Nominalbetrag der Aktie von Frs. 500 auf Frs. 400, also um 20 pCt. reduziert worden ist. Das Kapital sank dadurch auf Frs. 9.60 Mill. Die Kapitalreduzierung hatte den Zweck, einen Posten Wertpapiere des eigenen Bestandes vollständig abzuschreiben. Bei der Veräußerung der Effekten haben sich dann in der Folge Gewinne ergeben, die den Reserven zugewiesen wurden. Seit 1904 einschließlich wurden an Dividenden verteilt 5, 5½, 6, 6, 6¼, 6¼, 6½ und für 1911 6¾ pCt. Zugleich nahm das Institut Kapitaltransaktionen vor und zwar wurde das Kapital erhöht in 1910 in zwei Absätzen auf Frs. 12,50 Mill. und in 1911 in ebenfalls zwei Abteilungen auf Frs. 20 Millionen. An der letzten Emission beteiligte sich der Pariser Markt, womit die Einführung der Aktien des Crédit Anversois an der Pariser Börse verbunden war. Es ergibt sich, daß das Institut, dem außer seinen französischen Geschäftsverbindungen die Darmstädter Bank und die Basler Handelsbank nahestehen, schon in den letzten Jahren eine sehr lebhafte Expansionspolitik getrieben hat, die durch die neuen Brüsseler Fusionen ihre verstärkte Fortsetzung findet, wobei zu beachten ist, daß die Transaktionen, zu denen die Bank sich jetzt entschlossen hat, sich zum Teil nicht gerade besonders auf gut rentierende Institute erstrecken. Trotz der Stützpunkte, die der Crédit Anversois jetzt außerhalb Antwerpens und insbesondere auch im Auslande gefunden hat, wird man zunächst abzuwarten haben, wie die auf völlig veränderter Basis stehende Bank in der Folge arbeiten wird. Es wird jedenfalls für das Institut sehr zweckmäßig sein, wenn es sich jetzt eine Periode der Ruhe und der Konsolidierung gönnen wird, zu welcher ja auch die Notwendigkeit, die erworbenen Betriebe innerlich auszugleichen und praktisch zu vereinigen, hinleitet. Es ist dabei zu erwähnen, daß die Reserven des Crédit Anversois Ende 1911, also nach Erledigung der in diesem Geschäftsjahr erfolgten Emissionen mit ihrem Agiogewinn Frs. 3.77 Mill. bei Frs. 20 Mill. Kapital umfaßten. Inwieweit die jetzt zu erwartenden Kapitaloperationen die Reserven stärken werden, läßt sich noch nicht erkennen.

England.

Die englischen Kolonien und die Trusts.

Dazu schreibt „La Dépéche Coloniale" Paris vom 20. Oktober:

A la suite d'une demande formulée par un membre du Parlement britannique, le Board of Trade vient de grouper et de publier les

diverses mesures législatives en vigueur dans les Dominions autonomes, mesures dont l'objet est de protéger les consommateurs de ces colonies contre les prix élevés, artificiels, dus aux agiotages des trusts américains ou anglais. Ce document comprend toutes les lois actuellement appliquées dans les Dominions à ce sujet.

Au Canada, l'Acte de 1910 sur les trusts, stipule la création de bureaux spéciaux chargés d'enquêter sur les combinaisons, les monopoles et les trusts. Lorsque six personnes ou davantage, sujets britanniques résidant au Canada, et d'âge mûr, sont d'avis qu'une combinaison existe et que les prix ont été haussés ou que la concurrence a été restreinte à cause de cette combinaison, au détriment des consommateurs ou des producteurs, elles peuvent s'adresser à un juge et faire procéder à une enquête. Les demandeurs doivent fournir notamment des déclarations prouvant que la prétendue combinaison fonctionne au détriment des consommateurs ou producteurs, que cette combinaison est préjudiciable à un commerce déterminé et que l'enquête est d'intéret public. Lorsque l'enquête est jugée nécessaire, le ministre du travail doit nommer un conseil de trois membres, dont l'un est désigné sur la recommandation des demandeurs, un autre sur la recommandation des personnes intéressées dans la prétendue combinaison, et le troisième, qui est le président du conseil, sur la proposition des deux membres ainsi choisis

Le conseil, une fois constitué, a le pouvoir d'un tribunal pour la convocation des témoins; lorsqu'après enquête il apparaît qu'une combinaison existe au détriment des consommateurs, le gouverneur en conseil peut ordonner l'admission d'un article quelconque en le libérant de tout droit, ou à un tarif réduit, afin de donner au public le bénéfice d'une concurrence raisonnable. Tous les brevets dont on a pareillement abusé peuvent être annulés par un jugement de l'Echiquier du tribunal du Canada, et toute personne reconnue coupable de restreindre la production ou l'approvisionnement d'un article quelconque, en élevant son prix ou en diminuant la concurrence en ce qui le concerne, est passible, en cas de récidive, de pénalités pécuniaires.

L'Acte de 1910 du Nouveau Brunswick stipule l'établissement d'un Conseil de commissaires d'utilité publique. Le terme „d'utilité publique" s'applique à toute corporation qui contrôle le matériel ou l'équipement concernant l'envoi de messages téléphoniques, ou bien la production, la transmission et la fourniture au public de la chaleur, de la lumière et de l'eau, etc. Les utilités publiques sont appelées à fournir „raisonnablement des services et des facilités suffisantes", et, en conséquence, les charges doivent être „justes et raisonnables". Aucune utilité publique ne peut mettre à la charge d'une personne, pour services rendus, une compensation plus grande ou plus petite que celle exigée d'une autre personne et, inversement, personne ne peut sciemment accepter d'une utilité publique un rabais ou une faveur. Les plaintés sont examinées par le Conseil, qui est in vesti des pouvoirs d'un tribunal, mais dont la décision peut aller en appel pres le lieutenant-gouverneur en conseil.

L'Akte de Préservation des Industries Australiennes, de 1906—1910, interdit à toute personne de faire un contrat, ou de s'engager dans une combinaison commerciale avec les autres pays ou dans les Etats du Commonwealth, si cet engagement doit restreidre le commerce ou tendre, par une concurrence déloyale à nuire à toute Industrie australienne, dont la conservation présente un avantage pour le Commonwealth. Le défendeur est libre de prouver que l'opération dont on se plaint n'est pas au préjudice du public ou qu'elle n'est pas irraisonnable. Le même acte prohibe également dans les rapports commerciaux avec les autres pays ou avec les Etats, les monopoles ou les tentatives de monopoles, aussi bien que l'offre ou l'acceptation de toute réduction ou de tout remboursement fait à une autre personne, pour une affaire exclusive. Dans ce dernier cas, le défendeur peut, toutefois, plaider qu'une opération de ce genre n'est pas préjudiciable au public, ni déloyale ou nuisible à l'industrie australienne. Inversement, le refus de vendre à une personne quelconque, pour le motif que

celle-ci ne consent pas à une affaire exclusive, est illégale.

En Douvelle-Zélande, l'Acte de 1910 sur les trusts commerciaux se réfère uniquement aux transactions concernant les marchandises énumérées dans l'annexe à l'Acte. Il prohibe les concessions sous forme de réductions, etc., par une personne à une autre, sous certaines conditions. Il rend également passible d'une peine le refus de traiter avec une personne, sous le prétexte que cette personne refuse de régulariser ses relations commerciales. Quiconque cherche à créer un monopole complet ou partiel, si ce monopole est contraire à l'intérêt public, se rend coupable d'un délit. Enfin, l'Acte interdit l'écoulement de merchandises à un prix exagérément élevé, lorsque ce prix est contrôle par un trust commercial dont le vendeur suit les instructions.

Frankreich.

Vereinigung der französischen Kokswerke.

Die Vereinigung der französischen Kokswerke, hat laut K. V. Z. vom 25. Oktober, auf Grund der mit den Hüttenwerken vereinbarten beweglichen Preisliste die Preise für Hüttenkoks im letzten Viertel d. J. abermals und zwar um 1,465 Frs. auf 24,34 Frs. die Tonne erhöht. Die Preise für französischen Hüttenkoks werden nach einem besonderen Verfahren festgelegt, wobei die jeweiligen Preise für die deutschen Saarkohlen, für englisches Roheisen und die der früheren Brennstoffverdingungen in Belgien seitens der dortigen Staatsbahn zur Veranlagung gebracht werden. Nachdem die belgische Regierung die früheren internationalen Verdingungen abgeschafft hat, sind bis auf weiteres die von der Staatsbahn im freihändigen Abschluß gezahlten Preise maßgebend. In diesen Preisen ist im dritten Viertel d. J. Änderung nicht eingetreten, indessen erfuhr der Preis für englisches Roheisen eine erhebliche Steigerung, auf Grund welcher die französischen Kokswerke in der Lage waren, nennenswerte Aufbesserung ihres Verkaufspreises durchzusetzen. Die französischen Kokspreise haben seit dem Beginn d. J. in jedem Vierteljahr Steigerung erfahren. In der Tat wurde für das erste Viertel d. J. ein Preis von 21,437 Frs. festgelegt, für das zweite Viertel d. J. 21,732 Frs., für das dritte Viertel d. J. 22,878 Frs. und für das laufende Viertel d. J. der oben genannte Satz von 24,34 Frs. Die gesamte Preissteigerung seit dem Beginn d. J. beträgt somit 2,90 Frs. und hat in ihrem bisherigen Umfang nach der F. Z. nicht unwesentlich zu der erheblichen Steigerung der Einfuhr von deutschem Koks nach Frankreich beigetragen. Durch die erneute Erhöhung des Preises für französischen Hochofenkoks sind die Absatzverhältnisse für deutschen Koks in Frankreich abermals günstiger geworden und dürften weitere Steigerung der Versendung von deutschem Koks für das französische Eisengroßgewerbe zur Folge haben, zumal da Knappheit an französischem Koks herrscht und deutscher Koks wegen seiner Güte durchweg willige Aufnahme findet.

Internationale Kartelle.

Verband europäischer Emaillierwerke.

In der letzten, in Berlin abgehaltenen Hauptversammlung wurde, wie die D. Bgw. Z. vom 15. Oktober meldet, festgestellt, daß Umsätze und Beschäftigungsgrad eine weitere lebhafte Steigerung erfahren haben. In Rücksicht auf die weiter gestiegenen Rohmaterialpreise, Löhne und sonstigen Gestehungskosten wurden die Preise für Ablieferung im ersten Halbjahr 1913 um weiter 2½% erhöht. Für Anträge, die nach dem 15. November bei den Verbandswerken eingehen, kommt die bisher bei größeren Abrufen in Einzelfällen gewährte Spezifikationsprämie in Fortfall und für Aufträge, die nach dem 31. Dezember bei den Verbandswerken eingehen, werden die gegenwärtig gewährten Grundrabatte um 2½% vermindert. In der dann in Wien abgehaltenen Hauptversammlung des Vereins Europäischer Emaillierwerke, dem auch die nicht im Verbande gehörigen Emaillierwerke geeinten deutschen und fremden Emaillierwerke angehören, wurde beschlossen, für alle, nach dem 15. November eingehenden Aufträge die den Abnehmern zu berechnenden Verpackungskosten von Mk. 3 je Kiste für sämtliche Gebiete zu erhöhen und dementspre-

chend die Vergütung von 3% für lose Verladung in unverpacktem Zustande bei kompletten Waggons auf 1½% herabzusetzen.

Internationales Ferro-Chrom-Syndikat.

Das Internationale Ferro-Chrom-Syndikat, das die Preise schon seit Anfang d. J. regelt, ist nachdem ein festerer Zusammenschluß schon Ende Juni erfolgt war, nunmehr mit dem Sitz in Paris endgültig abgeschlossen worden. Es umfaßt alle maßgebenden europäischen Fabriken. Die amerikanischen Fabriken sind nicht angeschlossen, weil dazu keine Notwendigkeit vorliegt, da die amerikanischen Zollsätze zu hoch sind, als daß eine Ausfuhr in Betracht käme; auch betreiben die amerikanischen Werke keine Ausfuhr, weil die Erzeugung im Lande selber aufgebraucht wird.

Internationales Trägersyndikat.

Das Syndikat erhöhte die Ausfuhrpreise für Träger um 4 sh auf 115 sh fob Seehafen.

Miszellen.

Kartell - Veröffentlichungen.

(Vergl. K.-R. S. 950 und 51.)

Über das zurzeit vom Reichsamt des Innern aufzustellende deutsche Kartellregister berichten die „Münch. N. N." vom 26. Oktober:

Wie wir kürzlich meldeten, sind die Handelsvertretungen ersucht worden, für die Zwecke der vom Reichskanzler beabsichtigten Herstellung eines Reichskartellregisters die nötigen Unterlagen zu besorgen. Es sollte zunächst bis zum 20. Oktober dem Reichsamt des Innern der Bestand der in jedem Bezirk vorhandenen Kartelle angezeigt, sowie in Zukunft auch von dem Entstehen neuer Kartelle und über Veränderungen der bestehenden Kartelle und deren Organisationen fortlaufend berichtet werden. Diese von den einzelnen Bundesregierungen weiter gegebene Aufforderung hatte bei der Handelskammer Augsburg und der Handelskammer Köln fast übereinstimmende Bedenken hervorgerufen. Die Handelskammer zu Köln hob in einem Schreiben an den Deutschen Handelstag hervor, daß sie bei der erstmaligen Aufnahme eines Bestandsverzeichnisses der Kartelle im Jahre 1905 auf Schwierigkeiten gestoßen sei, als einige unbedingt als Kartelle zu betrachtende Vereinigungen die Erstattung von Äußerungen über ihre Organisation und ihren Zweck ablehnten, da sie die vertraglichen Abmachungen ihrer Mitglieder der Gefahr der Veröffentlichung nicht preisgeben wollten. Im übrigen hätten Firmen, die an Kartellbildungen einfachster Form, z. B. an Verabredungen über Zahlungsbedingungen, Preise, einheitliches Vorgehen bei Submissionen usw. beteiligt waren, Mitteilungen über diese Vereinbarungen überhaupt nicht oder nur ungern gemacht. Wenn die Erhebungen somit ein praktisch wertvolles Ergebnis zeitigen sollten, müßten sie auf gewisse Arten von Kartellen beschränkt werden; jedenfalls aber müsse die Ermittlung der bei der Aufstellung mitwirkenden Organe des Handelsstandes nach einheitlichen Gesichtspunkten erfolgen und namentlich auch der Begriff „Kartell" eine einheitliche Behandlung durch diese Organe erfahren.

Die Kammer bat den deutschen Handelstag, die nötigen Schritte zu diesem Zwecke zu tun und zunächst eine Hinausschiebung des Termins für die Berichterstattung zu erwirken. In ganz ähnlicher Weise ist die Handelskammer Augsburg bei dem bayeri-

schen Staatsministerium des königlichen Hauses und des Aeußern vorstellig geworden.

Der Präsident des Deutschen Handelstags hat sich infolgedessen veranlaßt gesehen, an den Reichskanzler und den preußischen Minister für Handel und Gewerbe eine Eingabe zu richten, in der er die Bedenken und Wünsche der beiden Kammern zum Ausdruck brachte. Darauf ist jetzt vom Staatssekretär des Innern folgender Bescheid ergangen:

Wie bei den Erhebungen des Jahres 1905 ist auch jetzt mit Absicht davon abgesehen worden, den Begriff „Kartell“ fest zu umgrenzen, da bei der Flüssigkeit des Kartellbegriffs und dem Widerstreit der Ansichten in Wissenschaft und Praxis jede begriffliche Abgrenzung den Anlaß dazu bieten kann, daß zur Aufnahme in das Register geeignete Verbände nicht benannt werden. Gleiche Bedenken stehen auch einer Scheidung in Kartellen nach Arten entgegen. Insbesondere dürfte eine Scheidung in Kartelle höherer und niederer Ordnung nur der Anlaß zu willkürlicher Nichtbenennung von zur Aufnahme geeigneten Verbänden werden, die gewünschte Gleichmäßigkeit der Erhebungen aber nicht gewährleisten.

Es erscheint daher zweckmäßig, auf Grund der allgemeinen Bezeichnung „Kartelle und kartellähnliche Vereinigungen“ und ohne Beschränkung der Erhebungen auf gewisse Arten von Kartellen die Benennung von Verbänden möglichst umfangreich zu gestalten und die Ausscheidung der bei näherer Prüfung nicht in Betracht kommenden Verbände erst im Zusammenhang mit dem gesamten Material von einer Stelle aus vorzunehmen.

Nicht zu verkennen sei allerdings, daß die Erhebungen durch die Abgeneigtheit der loseren Verbände, Mitteilungen über ihre Vereinbarungen zu machen, erschwert werden. Wollte man jedoch deshalb die loseren Vereinigungen von den Erhebungen ausschließen, so würde das Register derart unvollständig werden, daß sein Wert dadurch wesentlich gemindert würde. Die Vorarbeiten bei den Erhebungen des Jahres 1905 haben auch gezeigt, daß die Handelsvertretungen die bestehenden Schwierigkeiten zu überwinden vermögen. Ein Verband, der nach Ansicht der Handelsvertretung ein Kartell ist, Mitteilungen aber verweigert, dürfte aufzunehmen und der bestehende Zweifel durch einen Vermerk zum Ausdruck zu bringen sein. Dabei ist zu bemerken, daß die Verabredungen über Zahlungsbedingungen und einheitliches Vorgehen bei Submissionen ohne weiteres als Kartellbildungen nicht anzusehen sind, daß dagegen Preisverabredungen unter einer bestimmten Kontrolle gerade das wesentlichste Merkmal des Kartellbegriffs enthalten.

Unter diesen Gesichtspunkten ist der Staatssekretär zu der Ansicht gekommen, daß zu einer Verlängerung der auf den 20. Oktober v. J. gesetzten Frist ein zwingender Anlaß nicht vorliegt. Man kann den Ausführungen des Staatssekretärs nur volle Anerkennung zollen. Die Kartelle sollten nicht übersehen, daß sie den besten Schutz ihrer Organisation in der größtmöglichsten Öffentlichkeit derselben haben, und daß sie durch ein Entgegenkommen in dieser Hinsicht sich am sichersten vor gesetzgeberischen Eingriffen schützen können. Das Beispiel unserer Banken, die sich zur Veröffentlichung von Zweimonatsbilanzen entschlossen, um einem Depositengesetz vorzubeugen, sollte von den Kartellen beherzigt werden.

Folgende bemerkenswerte Ausführungen über das Kartellregister und überhaupt über Veröffentlichungen der Kartelle bringt der „Hamburger Correspondent“ vom 19. Oktober:

Das Reichsamt des Innern will jetzt die einst mit so großer Hoffnung aufgenommene Kartellstatistik fortsetzen. Inzwischen war leider die Kartellstatistik, die in der sogenannten Karteenquete ihren Höhepunkt fand, so gut wie eingeschlafen und man fand nur hie und da Aufzeichnungen im Reichsarbeitsblatt, die aber des Systems entbehrten. Wenn das Reichsamt des Innern jetzt fortlaufend über die Kartelle berichten will, so wäre dieser Schritt im Interesse der Festigung des volkswirtschaftlichen Urteils nur zu begrüßen. Allerdings darf man die

Schwierigkeiten nicht verkennen, auf die das Reichsamt dabei stoßen wird. Zwar hat sich seit den Tagen der Kartellenquete die Publizität der Verbände gehoben, aber den Bedürfnissen entspricht sie noch ganz und gar nicht. Wenn man nun auch dem Reichsamt des Innern entgegenkommen wird, so sind doch erhebliche Widerstände zu erwarten. Diese Widerstände werden einmal ihren Grund in der Angst vor der Durchbrechung des Geschäftsgeheimnisses haben und ferner darin, daß eine ganze Reihe von Kartellen das Material nicht derart bearbeitet, daß es für eine Statistik brauchbar ist. Die Kartelle, welche, wie es z. B. in der Zement- und Braunkohlenindustrie der Fall ist, mit Gegenkartellen zu kämpfen haben, werden voraussichtlich in den Veröffentlichungen sehr vorsichtig sein. Viele Kartelle haben von vornherein etwas Vorübergehendes an sich und geben sich daher erst garnicht die Mühe, eine genaue Statistik zu führen. Doch ist im allgemeinen eine Hebung des volkswirtschattlichen Empfindens der Kartelle wohl zu konstatieren. Für die Öffentlichkeit wären derartige Mitteilungen schon deswegen von Vorteil, weil die Gesellschaften in einer Anzahl von Kartellen sich verpflichtet haben, Auskünfte über die Lage der Industrie nur durch die Verbände zu geben. Sie verweisen jeden Anfragenden an die Verbandsleitung und es hängt nun von dem Ermessen dieser Leitung ab, ob die Öffentlichkeit etwas über die Lage der Industrie erfahren soll oder nicht. Natürlich will der Staat auf Grund dieser Veröffentlichungen auch eine gewisse Übersicht über das Kartellwesen gewinnen. Es haben sich ja in den letzten Jahren sehr viele Schäden des Kartellwesens gezeigt, Schäden, die besonders die Vernichtung der Kleinen und den Arbeitsmarkt betreffen. Aber die Furcht, welche die Kartellverwaltungen in dieser Beziehung vor Veröffentlichungen haben werden, darf das Reichsamt nicht abschrecken, mit möglichster Energie eine Darlegung der Verhältnisse zu fordern. Aber selbst wenn eine umfassende Kartellstatistik zu erzielen wäre, so wäre damit doch nicht der Einblick in die eigentlich treibenden Kräfte der Industrie gewährleistet. Über die vielen Geheimabmachungen z. B., die durchaus kartellartig sind, würde man sicher nichts erfahren. Ferner beziehen sich in vielen Industrien die Kartellierungen nur auf den einen oder anderen Punkt und bleiben dem geschäftlichen Wesen der Industrien fern. Auch ist zu berücksichtigen, daß die Entwicklung des Zusammenschlusses in der Industrie in ein ganz neues Stadium hineingeleitet. Sie wendet sich, wenigstens in den Urproduktionen, von der Kartellform ab und geht in die Trustform über. Wie schwer es jedoch ist, in die Geheimnisse der Trustverwaltungen Einblick zu erhalten, zeigen die vergeblichen Bemühungen der Bundesregierung der Vereinigten Staaten. Diese Trustform lebt vielfach im Rahmen der Kartelle und ihre Undurchsichtigkeit wird durch die Kartelle nur noch gefördert. Immerhin aber wird eine Kartellstatistik doch von allergrößter Wichtigkeit sein, wenn sie unter sachkundiger Leitung steht, unter einer Leitung, die das Gefühl für die eigentlichen wirtschaftlichen Triebkräfte hat.

Anmerkung der Redaktion der K.-R.:

Die Reichsregierung geht auch bei dieser Untersuchung, wie bei so vielen wirtschaftspolitischen Materialsammlungen, insofern unrichtig vor, als sie sich bisher lediglich an die Handelskammern gewandt hat, die für eine solche Materialbeschaffung ihrer ganzen Organisation noch völlig ungeeignet sind. Bei der ganz verschiedenartigen sachlich und räumlich völlig willkürlichen Zusammensetzung dieser Gremien sind sie in der weitaus größten Zahl der Fälle gar nicht in der Lage, einen Überblick über die Kartellentwicklung in ihrem Bezirke zu gewinnen, weil bekanntlich die Kartelle fast ohne Ausnahme sich über ein größeres Landesgebiet erstrecken. Die emsigen Kammern haben deshalb auch das einzige getan, wie zu tun übrig blieb, sie haben ihre lokalen Kenntnisse durch Rückfragen bei den grösseren wirtschaftlichen Verbänden oder bekannteren Kartell-Leitern zu ergänzen gestrebt. Die bequemen Kammern — die Mehrzahl — werden einfach geeignetes Material aus den verschiedenen gedruckten Quellen zusammenzustellen suchen. Auf

diese Weise wird der Regierung nicht nur ein sehr vollkommenes Material inbezug auf den Umfang der Kartellentwicklung geboten werden, sondern dieses Material wird sich überdies noch vielfach wiederholen und widersprechen, sodaß die betreffenden Beamten, die es sichten sollen und vielleicht noch nicht einmal gründliche Spezialisten auf diesem schwierigen Gebiete sein können, ihre liebe Not haben dürften, ein klares Bild selbst zu gewinnen und wiederzugeben.

Wir möchten deshalb der Regierung den dringenden Rat geben, das Material der Handelskammern bald möglichst durch eine Befragung der industriellen und sonstigen Fachverbände, die heute in jeder Branche vorhanden sind, zu ergänzen. Aus dieser Quelle wird sie erheblich sicheres Material schöpfen können! Denn diese Fachverbände wissen jedenfalls genau Bescheid über die Organisation ihres speziellen Gewerbes.

INHALT.

Kartell-Rundschau

Zeitschrift für Kartellwesen und verwandte Gebiete

Erscheint monatlich — Einzelnummer M. 2.50 = K 3.

Herausgeber: Dr. S. Tschierschky-Düsseldorf

Bezugspreis pro Jahr 25 Mark = 30 Kronen

10. Jahrgang. Düsseldorf. Heft 12.

Die Rheinschiffahrtskartelle und die Ursachen ihres Zusammenbruchs.

Von Joh. Kempkens, Cöln.

Die Rheinschiffahrt hat im letzten Jahrzehnt eine außerordentliche Entwicklung nach Tonnenzahl aufzuweisen gehabt, betrug doch in 1911 die gesamte Rheinflotte 1671 Dampfschiffe mit 354 566 PS und 10 782 Schleppkähne und Segelschiffe mit 4 225 764 Tonnen Tragkraft . Deutsch sind von den Dampfschiffen 747 und 3187 Schleppkähne und Segelschiffe mit 2 243 900 Tonnen Tragkraft. Der Zahl nach stehen die deutschen Dampfschiffe und Schleppkähne hinter den ausländischen (vornehmlich holländischen und belgischen) weit zurück, nach Tragfähigkeit ist das Verhältnis allerdings günstiger. Insbesondere verfügen die deutschen Rheinreeder über größere, leistungsfähigere Dampfschiffe. Der in den 90er Jahren einsetzende wirtschaftliche Aufschwung hat, wenn man von den Konjunkturschwankungen absehen will, auch im letzten Jahrzehnt angehalten, damit flossen aber dem Rheinverkehr neue Gütermengen zu und zwar um so mehr, als die Massenrohstoffe verarbeitende Großindustrie außer technischen Verbesserungen nur noch eine Verbilligung der Fracht hatten, um die Selbstkosten im Kampfe auf dem Weltmarkte herunter zu drücken. Wenn eben möglich, wird von ihr der Wasserweg dem Schienenweg vorgezogen. Die Erträgnisse der Einzelschiffer und Reedereiunternehmen hätten sich demnach befriedigend gestalten können, wenn der Schiffspark den zu fördernden Gütermengen angepaßt gewesen wäre. Ein solches der wirklichen Gütertransportmenge angepaßtes Verhältnis ist aber nicht zur Ausbildung gekommen, im Gegenteil eilt der Schiffsneubau dem Bedürfnis voraus. Daraus muß denn naturgemäß ein Frachtendruck entstehen, falls nicht künstlich eine Anpassung herbeigeführt wird. Zwei Gruppen mit entgegenstehenden Zielen stehen

sich hier gegenüber. Die Befrachter haben das erklärliche Bestreben, möglichst billige Frachten zu erlangen, die Reeder suchen dagegen möglichst einträgliche Schiffsmieten und Schlepplöhne zu erzielen. Die Grenze nach unten liegt da, wo die Frachten die Selbstkosten nicht mehr decken. Allerdings sind diese Grenzen für die Gesellschaftsunternehmungen enger als für den kleinen selbständigen Schiffer. Ein länger anhaltendes Arbeiten unter den Selbstkosten kann das Kapital nicht ertragen, es wendet sich von einem solchen Unternehmungszweige ab. Der Einzelschiffer hält dagegen eine ertraglose Zeit selbst unter Not und Entbehrungen erheblich länger aus, für ihn ist das Schiff Arbeitsinstrument, bietet es die alleinige Möglichkeit, seine Arbeitskraft zu verwerten. Die Interessen beider Schiffsbesitzer-Gruppen sind daher nicht ganz einheitlich. Der Einzelschiffer kann mit einer Frachtrate bereits zufrieden sein, wo das Gesellschaftsunternehmen erst die Grenzen der Selbstkosten erreicht hat. Unter diesen Umständen ist es nicht verwunderlich, wenn sich zwischen Großschiffahrtstreibenden und den Angehörigen der Partikulierschiffer ein gewisser Gegensatz ausbildete, der allerdings erst in den letzten Jahren deutlicher in Zusammenschlußbestrebungen zum Ausdruck kam. Die Kartellbildungsbestrebungen verfolgten durchweg eine Frachtenbindung nach unten, man suchte bestimmte Mindestsätze durchzudrücken. Namentlich war das letzte Jahrzehnt reich an solchen meist mißlungenen Versuchen.

Im Jahre 1901 erreichten die Frachten einen bemerkenswerten Tiefstand. Insbesondere waren es die Kohlenzechenreedereien, welche im Kampfe um den Absatz am Oberrhein die Frachten ganz außergewöhnlich drückten und durch die Herabdrückung der Transportkosten die Preispolitik des Kohlensyndikates zu einem guten Teil illusorisch machten. Die Hauptbeteiligten fühlten selbst das Bedürfnis, hier Wandel zu schaffen. Im Herbste 1901 machte die Firma Matthias Stinnes einen Versuch, sämtliche mit dem Kohlensyndikat arbeitende Großhändler mit einem Jahresumsatz von mindestens 20 000 Tonnen zu vereinigen. Haniel & Co. und Gebr. Kannengießer aber lehnten ab. Die Grenze von 20 000 Tonnen war ihnen zu niedrig gezogen. Im Jahre 1903 fanden sich die oberrheinischen Gesellschaften in Mannheim, Mainz und Frankfurt, je eine in Ruhrort und Rotterdam zur „Vereinigung rheinischer Reedereien“ in Mannheim zu einer reinen Preiskonvention zusammen. Im gleichen Jahre kam dann noch die Vereinigung der mit dem Kohlensyndikat arbeitenden Reedereien zustande durch die Bildung der „Rheinischen Kohlenhandels- und Reedereigesellschaft m. b. H.“, Kohlenkontor genannt. Es ist die einzige Vereinigung, die Bestand gehabt hat.

In der Folge entstand dann noch die „Vereinigte Schlepprheedereien“ in Ruhrort, eine Verbindung von Schleppschiffahrtsunternehmungen in Duisburg, Ruhrort und Mülheim. Sie setzte sich die Regelung der

Schlepplöhne am Niederrhein nach dem Oberrhein zum Ziele. Zwei größere Reedereien hatten sich dem Verbande nur angelehnt, andere blieben ganz außerhalb. Das Dasein war ein recht kurzes. 1904 bestand schon keine der beiden Vereinigungen mehr. In Form einer selbständigen Handelsgesellschaft trat die Mannheimer „Vereingung der Spediteure und Schiffer“ als Schiffahrtsunternehmerin auf dem Frachtenmarkt auf. Die Aufträge wurden für gemeinsame Rechnung der Mitglieder übernommen und in einer gewissen Reihenfolge verteilt. Sie hat sich durch die verschiedenen schlechten und guten Jahre gehalten und ihre Organisation weiter ausgebaut. Die Rechtspersönlichkeit haben die „Vereinigte Spediteure und Schiffer“ erst 1911 erworben, als es galt, dem neu zu gründenden Befrachtungskontor in Ruhrort eine rechtliche Grundlage zu geben. Schon dadurch, daß auch Spediteure der Vereinigung angeschlossen sind, läßt sich dieselbe nicht als reine Schifferorganisation ansprechen. Sie beschränkt sich auch nicht auf das Frachtgeschäft allein, besitzt sie doch Schwimmkräne an den Seehäfen, Dampflichter, Getreidelager mit Elevator, elektrische und Dampfkräne, eigene Werftanlagen und Lagerhallen. Die Organisation ist mithin nach Art der kapitalistischen Unternehmungen ausgebaut.

Nach dem Muster der „Vereinigten Spediteure und Schiffer“ bildete sich 1908 die „Cooperatione Schippersvereeniging“ in Rotterdam, die holländische und deutsche Schiffer in sich vereinigte. Auch sie suchte Schiffahrt und Spedition zu verbinden. Sie wollte durch Zusammenfassung der Einzelschiffer den Großreedereien eine wirtschaftlich starke Macht entgegenstellen und schloß wie diese auch Verträge über große Transporte ab. Obwohl die Organisation etwa 400 Schiffe umfaßte, ließ sich das gesteckte Ziel nicht erreichen. Der Zusammenbruch erfolgte aus noch zu erörternden Gründen nach verhältnismäßig kurzer Zeit.

Ein im folgenden Jahre erfolgter Zusammenschluß von Schleppbootbesitzern in der „Maatschappij tot Exploitie van Schroeffsleepbooten te Rotterdam“, die mit einem Kapital von 400 000 Gulden arbeitete und über rund 300 Boote verfügte, erlitt ebenfalls Schiffbruch. Die Gesellschaft betrieb nur das Schleppen von Schiffen zwischen den Ruhrhäfen und Rotterdam-Antwerpen. Durch Festsetzung bestimmter Schleppsätze und durch Abmachungen mit außenstehenden Reedereien suchte man auf den Schleppfrachtenmarkt einzuwirken. Man wollte so etwas wie einen Normalschleppsatz zur Ausbildung bringen.

Im Jahre 1910 begannen dann die Partikulierschiffer eine Bewegung einzuleiten, die sich lediglich auf Angehörige dieses Standes beschränkten sollte. Der Zusammenschluß war etwas lockerer Art, man wollte nämlich nur ein Befrachtungskontor gründen mit dem Hauptsitze in Ruhrort. Das Kontor sollte die Frachten übernehmen und dann in der Reihenfolge der in den Ruhrhäfen ankommenden und sich dem Kontor meldenden

Schiffer verteilen, doch sollte kein Schiffer gehalten sein, die Fracht übernehmen zu müssen. Das Befrachtungskontor hat sich zwar konstituiert, wobei, wie bereits erwähnt, die Mannheimer Vereinigung die Rechtsgrundlage abgab, aber zu einer Betätigung ist das Kontor nicht gekommen. Über das Geburtsstadium ist es nicht hinausgekommen.

In der Großschiffahrt sind aus jüngster Zeit bemerkenswert gewesen der „Westdeutsche Lloyd", eine Gesellschaftsbildung zwischen der Gesellschaft Karl Schroers in Duisburg und Matth. Stinnes in Mülheim, ferner der Zusammenschluß zwischen der Rhein- und Seeschiffahrt A.-G. in Köln mit der Mannheimer Lagergesellschaft und der Mannheimer Dampfschleppschiffahrt-Gesellschaft, nachdem erstere auch schon vorher eine Kontrolle über die beiden Mannheimer Gesellschaften ausgeübt hatte. Endlich erfolgte im Sommer 1912 die Bildung einer Schleppkonvention an der Ruhr, die aber über den Sommer nicht hinauskam. Als die Frage der Verlängerung zur Verhandlung stand, konnte man zu keiner Einigung kommen, so daß die Auflösung unvermeidlich war.

Von den mannigfachen Bildungen sind somit nur die Mannheimer Vereinigung, das Kohlenkontor und die zur Fusion schreitende Rhein- und Seeschiffahrt A.-G. übrig geblieben. Wenn die andern Bildungen durchweg nach kurzem Bestande einschliefen oder sich unter starken Verlusten der Mitglieder auflösten, so sind einmal besondere Ursachen hierbei wirksam gewesen, anderseits wird man nicht umhin können, auch allgemeine Gründe als vorliegend anzunehmen.

Die Mannheimer Vereinigung stellte sich auf einen andern Standpunkt als die zusammengebrochenen Bildungen. Dadurch, daß sie Spediteure mit umfaßte, hatte sie einen gewissen Rückhalt für die Befrachtung denn naturgemäß suchten die Spediteure ihre Befrachtungen den Vereinigungsmitgliedern zuzuwenden soweit es angängig war. Man war damit nicht allein auf die an den Markt kommenden Befrachtungen angewiesen und wurde zu einem Teil von dem Frachtendruck weniger scharf in Mitleidenschaft gezogen, wenngleich derselbe nicht ganz parallisiert werden konnte. Außerdem brachten die auf gemeinsame Kosten betriebenen Unternehmungen anderer Art einen gewissen Ausgleich in den Einnahmen.

Noch eine weit stärkere Position konnte das Kohlenkontor einnehmen, weil hinter ihm das Kohlensyndikat stand, das nicht nur entsprechende Frachtmengen, sondern auch auskömmliche Frachtsätze garantierte, nicht etwa derart, daß das Syndikat eine feste Garantie übernahm, aber das Bestehen des Syndikates sicherte eine große wenn auch schwankende Frachtmenge, und die Frachtenstipulierung durch das Syndikat stellte die Kohlenkontor-Reedereien außerhalb der Preisgestaltung des freien Schiffsfrachtenmarktes. Allerdings kommt diese Preisfestsetzung den Reedereien des Kohlenkontors nur insoweit voll zu gute,

als sich die ausgeführten Transporte innerhalb der Beteiligungsziffer am Kohlentransport des Kohlenkontors halten und weiterhin nur in der Bergfahrt. Anderseits war die Beteiligungsziffer in der Gründungszeit des Kontors reichlich bemessen, hatte man doch 1903 ganz bedeutend auf Quote transportiert. Soweit die Schiffsflotte der Transport-Gesellschafter des Kohlenkontors die Beteiligungsziffer durch Neubauten überstiegen hat, brauchen die mit dem Syndikat vereinbarten Frachtsätze zwar nicht zur Anwendung zu kommen, dadurch aber, daß das Kohlenkontor den ausschließlichen Vertrieb von Syndikatskohlen über den Rhein übertragen bekommen hatte, lag es in seiner Hand, seinen Reedereien über die Beteiligungsziffer hinaus reichende Frachtmengen zu Preisen zuzuwenden, die über die Marktsätze hinausgingen. Wieweit es davon Gebrauch gemacht hat, läßt sich nicht nachweisen. Es dürfte aber die Annahme berechtigt sein, daß die Marktsätze nicht immer zur Anrechnung gekommen sind, heißt es doch im Jahresbericht der Rheinischen Kohlenhandels- und Reedereigesellschaft 1910, daß man aus Wettbewerbsgründen den Reedereien nur die Sätze des freien Marktes habe gewähren können. Das scheint demnach nicht die Regel zu sein. In dem Absatze nach Holland und Belgien wurde die Stellung des Kohlenkontors gestärkt durch das geschaffene Verhältnis zur Utrechter Steenkohlenhandelsvereeniging und zum belgischen Frachtenkontor. Auf dem Frachtenmarkt nimmt das Kohlenkontor für die Verschiffung von Syndikatskohlen fast eine beherrschende Stellung ein. Selbst ein Zusammenschluß der freien Schiffer würde an diesem Verhältnis nicht rütteln können. Die eigene Flotte würde leicht noch vermehrt werden können, zumal das Risiko einer Kapitalinvestierung in neuen Schiffen durch die ziemlich bekannten Verhältnisse eine erhebliche Einengung erfahren würde. Die einzigartige Stellung des Kohlenkontors ließ eine Vermehrung der Schiffsflotte selbst in einer Zeit zu, wo das überhäufte Angebot an Kahnraum und Schleppfracht zu unhaltbaren Zuständen geführt hatte. Durch das Erscheinen syndikatsfreier Kohlen am Markte, sowie durch den Wettbewerb der englischen Kohle und der Braunkohle war man zwar genötigt, für die umstrittenen Absatzgebiete sich den Frachten des freien Marktes anzupassen, aber durch den Vertrieb der außersyndikatlichen Kohlen durch das Syndikat ist die Stellung wieder befestigt worden, wenigstens noch vorläufig.

Wie sich die Verhältnisse bei einer Syndikatserneuerung gestalten werden, läßt sich noch nicht übersehen. Das Kohlenkontor strebt eine Erweiterung seiner Macht an, indem es nicht nur auf den Vertrieb von Syndikatskohlen angewiesen sein will, anderseits würde sich eine solche Erweiterung wohl schlecht in den Rahmen des Syndikates einpassen, da das Syndikat die Marktbeherrschung verliert und die Marktübersicht an das Kohlenkontor abtreten müßte. Sodann ist bekannt, daß mächtige Syndikatsmitglieder von den Frachtsätzen des Kontors nicht sonderlich

erbaut sind und eine Beschränkung der Höhe für angebracht halten. Endlich ist es nicht unwahrscheinlich, daß auch der preußische Bergfiskus eine Beteiligung an einem neuen Kohlenkontor geltend macht. Er hat ja mit der Rhein- und Seeschiffahrt den siebenjährigen Transportvertrag geschaffen, er hat zugleich die Aktienmehrheit vor der Fusion erworben und würde nun vielleicht die Aufnahme dieser Gesellschaft in das Kohlenkontor erwarten können. Desgleichen werden sich vielleicht noch andere Zechen, die sich bis dahin eine Vertriebsorganisation geschaffen haben, nach dieser Richtung bemühen. Das sind vorerst zwar nur Vermutungen, die jedoch durchaus im Bereich des Möglichen liegen. Ein Urteil über die mögliche oder wahrscheinliche Gestaltung des Kohlenkontors wäre jetzt jedenfalls verfrüht, zumal auch die jetzigen Gesellschafter wohl wesentlich höhere Transport-Beteiligungsziffern anstreben und auch wohl durchsetzen werden.

Nunmehr wären die verkrachten Bildungen zu betrachten. Die Coöperatiore Schippersvereeniging hätte günstig wirken können, wenn man sich darauf beschränkt hätte, durch Überwachung und Verteilung des partikulierten Schiffsraumes auf angemessene Frachten zu halten. Durch den Abschluß großer und langfristiger Transportverträge war die natürlicherweise gebotene genossenschaftliche Wirkung unmöglich. Man näherte sich vielmehr durch die ganze Art und Weise des Geschäftsbetriebes dem Zustand einer neuentstandenen Großreederei. Der Konkurrenzkampf mußte verschärft werden, weil sie bei den Transportverträgen gezwungen war, die ohnehin schon niedrigen Sätze der Großreeder zu unterbieten. Damit verlor man aber für eine gewisse Zeit die Möglichkeit, höhere Frachtsätze durchdrücken zu können. Die Vereinigung war weder nach Schiffszahl noch nach Kapitalkraft stark genug, um durch Außerbetriebsetzung von Fahrzeugen auf den Frachtenmarkt einen derartigen Druck auszuüben, daß die Frachten eine steigende Richtung eingenommen hätten.

Ähnliche Verhältnisse herrschten bei der „Maatschappij tot Exploitatie“. Sie verfügte über ca. 300 Schleppboote und arbeitete mit einem Kapital von 400 000 Gulden. Sie suchte durch Festsetzung bestimmter Schleppsätze und durch Abmachungen mit außenstehenden Reedereien auf den Schleppfrachtenmarkt einzuwirken. Aber die Zahl der konkurrierenden Großreedereien konnte man weder vermindern noch das Aufkommen von starken Außenseitern verhindern. Eine etwas unmotivierte und zu starke Erhöhung von Schlepplöhne mußte geradezu zu neuen Unternehmungen ermuntern, die im Schatten der Vereinigung und durch eine geringe Preisunterbietung der Vereinigungspreise viele Transporte an sich rissen. Die Ausschaltung dieses Wettbewerbes konnte nicht gelingen, eine vorgenommene Außerbetriebsetzung von Booten führte natur-

gemäß nicht den erwünschten Erfolg herbei, und nach viermonatigem Bestehen kam die Vereinigung zu Fall.

Während die vorhin genannten Vereinigungen ihren angeschlossenen Mitgliedern verhältnismäßig erhebliche Verluste brachten, sind die folgenden Zusammenschlüsse zwar ohne finanzielle aber doch mit beträchtlichen moralischen Nachwirkungen zu Ende gegangen. Die Partikulierschifferbewegung 1910/11, die in dem erstrebten Befrachtungskontor mit dem Sitze in Ruhrort ihren Ausdruck fand, litt schon in ihrem Vorbereitungsstadium durch die voraufgegangenen beiden verfehlten Gründungen. Als man zur konstituierenden Versammlung schritt, war die Zahl der Anmeldungen trotz langen Wartens und trotz eifriger Agitation doch noch so klein, daß man sich einen Erfolg unmöglich hätte versprechen können. Die leitenden Kreise konnten sich dieser Ansicht auch nicht verschließen und rückten den Zeitpunkt des Eintritts in die Organisation immer wieder hinaus. Dabei hatte man für Schaffung eines möglichst wirkungsvollen Hintergrundes gesorgt. Es waren Abmachungen mit den großen Verfrachtern, den Eisenhütten, den fiskalischen Zechen bezw. der Bergwerksverwaltung getroffen. Wenn auch darin lediglich gesagt war, daß sich die großen Werke in erster Linie bei einer vernünftigen Frachtpolitik der Kähne des Befrachtungskontors bedienen würden, wenn es mithin an der klaren Festlegung eines bestimmten Verhältnisses auch vollkommen mangelte, so waren diese Zuziehungen anderseits doch geeignet, eine wirksame Propaganda einzuleiten. Ob man, wenn einmal die Probe aufs Exempel gemacht worden wäre, mit den Zusicherungen etwas machen konnte, war eine wesentlich andere Frage. Privatwirtschaftlich betrachtet war hier ein Widerspruch vorhanden. Das Befrachtungskontor wurde gegründet, um angemessene Frachten zu erzielen, es sollte in sich das Angebot von Kahnraum konzentrieren. Anstatt der vielen Einzelschiffer, die ihren Kahnraum anboten, sollten alle Befrachtungsgeschäfte, soweit sie partikulierten Kahnraum zum Gegenstand hatten, durch das Kontor gehen. Der bis dahin beobachtete ungesunde Wettbewerb sollte ausgeschaltet werden. Die Großindustrie muß dagegen bemüht sein, möglichst billige Frachten zu erhalten, da diese im Verein mit technischen Verbesserungen wie erwähnt heute allein die Möglichkeit bieten, auf dem Weltmarkte wettbewerbsfähig zu bleiben. Da die Großindustrie gleichzeitig das ausgesprochene Streben nach Stabilisierung der Dividenden zeigt, da sie infolgedessen auch nach Übersichtlichkeit des Produktionsprozesses strebt, Preisschwankungen so viel wie möglich augeschaltet werden müssen, so würde sie sich zwar mit gleichbleibenden aber viel weniger mit steigenden Frachten befreunden können. Der Abschluß langfristiger Frachtverträge, wie Spediteure und Großreeder sie eingehen können, muß den großen Werken erwünschter erscheinen, als eine Befrachtung von Fall zu Fall. In dem Streben nach Erhöhung der Frachten hätte das Befrachtungskontor immer mit der Konkurrenz der Großreede-

reien zu rechnen gehabt, da diese in das Kontor nicht aufgenommen werden sollten. Auch der Spedition konnten die Bestrebungen des Kontors wenig willkommen sein, da sie gleichfalls ein starkes Interesse für tiefstehende Frachten hat, wenn sich die Übernahmen auf Frachtpreise stützen, denen als Durchschnitt längere Zeit bestehende niedrige Frachtsätze zu Grunde liegen. Das Befrachtungskontor war von Anfang an zur Machtlosigkeit verurteilt. Setzte es die Frachten stark nach oben, dann besorgte es damit nur die Geschäfte der Großreeder und der Außenseiter unter den Partikulierschiffern, wollte es sich dagegen auf die Transporte zur Zeit von Niedrigwasser oder von starker Kahnraumnachfrage beschränken, dann war das Betätigungsfeld zu klein, Bei der geringen Beteiligung seitens der interessierten Partikulierschiffer war die Gründung verfehlt, da ein Zusammenschluß von 100—200 Partikulierschiffern bei der großen Zahl niemals Bedeutung erlangen kann, um auf dem Frachtenmarkte ein mitsprechender Faktor zu werden. Hemmend auf den Zusammenschluß wirkte dann auch das Verhalten des preußischen Bergfiskus dadurch, daß er seine gesamten Wassertransporte der Rhein- und Seeschiffahrtgesellschaft-Cöln auf 7 Jahre übertrug. Dieses Vorgehen hat die Partikulierschiffer naturgemäß arg verschnupft, und wenn die Regierung trotzdem betonte, daß sie der Partikulierschifferfrage nach wie vor ihr Interesse und ihre Förderung zu teil lassen werde, so fehlte einer solchen Versicherung der Inhalt. Gleichwohl kann man ihr daraus keinen Strick drehen. Der Vorgang zeigte nur zu deutlich, wie wenig die im Befrachtungskontor zusammen geschlossenen Partikulierschiffer ihre Organisation auf die Zusicherungen der Großverfrachter, die kautschukartig genug gehalten waren, aufbauen konnten. Das Verhalten des Bergfiskus paßte sich ausgezeichnet in die vorher erörterten Verhältnisse der Großindustrie hinein. Was der Bergfiskus tat, konnte zu einer andern Zeit bei entsprechender Gelegenheit ein anderes großes Werk machen. Man hätte erleben können, daß die Stützen des Befrachtungskontors nach und nach zusammengebrochen wären. Was man als Rückgrat der Organisation vermeintlich ansprechen wollte, war eben kein solches, es war ein viel zu schwankendes Gebilde, um eine Belastungsprobe ertragen zu können.

Was die bis zur Gründung gelangte Organisation zu Fall brachte, war nicht an erster Stelle der fiskalische Frachtvertrag mit der Kölner Gesellschaft, sondern der trockene Sommer 1911 mit seinen außerordentlich guten Frachten für die nicht durch Verträge gebundenen Partikulierschiffer. Das Befrachtungskontor verlor mit jedem Tage, der ein weiteres Anziehen der Frachten brachte, an Interesse bis diese auf dem Gefrierpunkte angelangt war. Hier trat dann das wesentlichste Merkmal in die Erscheinung, das eine Organisation immer wieder erschwert und unmöglich gemacht hat, die Spekulation auf einen Konjunkturgewinn.

Fast gleichzeitig mit den Bestrebungen zwecks Gründung eines Partikulierschiffer-Befrachtungskontors setzten in Ruhrort Bemühungen ein, die Schleppbootbesitzer zu einer Vereinigung zusammenzuschließen. Über schlecht besuchte Versammlungen zur Vorbesprechung kam man auch hier nicht hinaus. Der Sommer 1911 erstickte die weiteren Schritte, wenngleich die Frachtaufbesserung nicht sehr tiefgreifend und insbesondere nicht von langer Dauer war.

Im Sommer 1912 ist dann für kurze Zeit eine Schleppkonvention zustande gekommen, die aber im Herbst, als sie verlängert werden sollte, zerfiel. Man behauptete, daß eine große Gesellschaft den letzten Termin ohne Beitrittserklärung habe verstreichen lassen. Der tiefere Grund war aber in den mangelhaft aufgestellten Statuten zu erblicken. Diese waren nicht derartig gehalten, daß nicht einzelnen Beteiligten ein Sondervorteil zugewandt werden konnte. Solange man aber nicht alle Türen schließen will oder kann, durch welche die Konventionsbestimmungen umgangen werden können, solange kann man nicht gut erwarten, daß alle interessierten Kreise mittun.

Überschaut man die gesamten Vereinigungsbestrebungen, so ergibt sich, daß nur diejenigen Vereinigungen Bestand gehabt haben, die es verstanden, sich eine Rückendeckung zu verschaffen, so die Mannheimer an den Spediteuren, das Kohlenkontor an dem Kohlensyndikat. Die letzte groß angelegte Aktion der Partikulierschiffer suchte gleichfalls nach einem Rückhalt, ohne die geeignete Form finden zu können. Allgemein läßt sich aber bezüglich der Partikulierschiffer feststellen, daß sie für einen straffen Zusammenschluß vorläufig noch nicht reif sind. Sie besitzen eine außerordentlich stark entwickelte Abneigung gegen jede Beschränkung der Verfügungsfreiheit über die Verwendung und Ausnutzung der Betriebsmittel. Die Fortschritte der Technik hat sich die Partikulierschiffahrt wohl zu eigen gemacht, aber sie leidet an einer mangelhaft oder gar nicht ausgebildeten kaufmännischen Betriebsform. Die sachlichen Momente treten hinter die persönlichen ganz zurück. Hierbei spielt allerdings die Tradition eine nicht unwichtige Rolle. Dem Partikulierschiffer haftet noch immer etwas von dem gewesenen Rangschiffer an, er scheint die Wiederkehr jener Verhältnisse wenn auch in veränderter Gestalt nicht ganz aus dem Bereiche der Möglichkeit liegend zu halten. Nur mit Rücksicht auf die Vergangenheit scheint der immer wieder auftauchende Gedanke einer reihenmäßigen Verteilung der Frachten verständlich. In anderer Hinsicht entfernt der Partikulierschiffer sich weit von diesem Gedanken, wenn er nämlich mit einem Extragewinn, wie niedriger Wasserstand einen solchen herbeiführen kann, rechnet. Die Aussicht auf diesen gibt er nicht gerne preis. Die Eingehung einer Konvention bedeutet naturgemäß einen Verzicht auf derartige Zufallsgewinne. Die Hoffnungen, alle Partikulierschiffer zu einigen, oder

doch die Zahl der Außenseiter soweit herabzudrücken, daß ihr Einfluß auf dem Frachtenmarkt nicht in die Erscheinung treten kann, erscheint vorläufig noch sehr gering, die psychologischen Schwierigkeiten sind viel schwerwiegender, als daß sie durch eine nüchterne Berechnung über den Haufen gestoßen werden könnten. Selbst wenn die Partikulierschiffer zu einer Einigung kämen, so würden sie trotzdem noch nicht zur Beherrschung des Frachtenmarktes kommen, da dann noch die Großreeder hindernd im Wege stehen. Eine völlige Marktbeherrschung würde sich nur erreichen lassen, wenn Großreeder und Einzelschiffer zu einem starken Kartell sich zusammenschlössen. Von diesem Ziele ist man aber noch sehr weit entfernt. Ernstliche Ansätze sind in den letzten Jahren nach dieser Richtung nicht zu bemerken gewesen. Die Zusammenschlußbestrebungen werden zudem erschwert durch die verschiedenen Nationaliäten der Schiffahrttreibenden auf dem Rhein. Naheliegend wäre ein Zusammenschluß der Großreedereien, da bereits Gruppenbildungen in beträchtlichem Umfange stattgefunden haben wie das Kohlenkontor, die Rhein- und Seeschiffahrt A.-G., dann die Fendelsgruppe, in Holland die Utrechter Steenkohlenhandelsgesellschaft. Aber auch hier scheinen sich die Gegensätze eher verstärkt als gemindert zu haben.

Die Kartell-Bildungsbestrebungen der Rheinschiffahrt haben, im ganzen betrachtet, hauptsächlich Mißerfolge aufzuweisen gehabt. Die finanziellen Schäden, die die mißlungenen Kartelle den Schiffern gebracht haben, haben das Mißtrauen noch lebhafter werden lassen, so daß sie beim Auftauchen neuer Bestrebungen in der Mehrzahl eine abwartende Haltung einnehmen. Die Rheinschiffahrt als solche würde sich für eine Kartellierung wohl eignen, sie wird aber nicht kartelliert werden, solange die sachlichen Erwägungen nicht in den Vordergrund gestellt werden.

Das deutsche Petroleummonopol.

Wir geben zunächst aus den Reichstag-Verhandlungen folgende wichtigen Einzelheiten wieder:

In der ersten Beratung des „Entwurfs eines Gesetzes über den Verkehr mit Leuchtöl“ in der 80. Sitzung am 7. Dezember 1912 begründete der Staatssekretär des Reichsschatzamts Kühn die Einbringung des Entwurfs nach den stenogr. Berichten mit folgenden Ausführungen:

„Meine Herren, das Gesetz betreffend den Verkehr mit Leuchtöl, das die verbündeten Regierungen Ihnen unterbreiten, unterscheidet sich in manchem von den legislatorischen Arbeiten, mit denen Sie sich sonst zu beschäftigen gehabt haben, und läßt sich in eine der üblichen Kategorien von Gesetzen nicht leicht einreihen. Es ist zunächst, obwohl die Finanzen dadurch berührt werden, kein Gesetz zur Deckung eines geldlichen Bedarfs. Es ist auch kein Gesetz von irgend einem politischen Charakter dergestalt, daß eine der Parteien des Hauses von vornherein für oder gegen das Gesetz Stellung nehmen müßte. Es ist eine wirtschaftliche Maßnahme, die dazu dienen soll, den deutschen Verbraucher auf einem bestimmten Gebiete vom Ausland nicht abhängig werden zu lassen. Es ist aber auch nicht eigentlich ein wirtschaftliches Kampfgesetz zu nennen. Es richtet seine Spitze nicht gegen irgendeinen auswärtigen Staat, insbesondere nicht gegen die Vereinigten Staaten von Amerika, denen gegenüber wir zu wiederholten Malen bewiesen haben, einen wie außerordentlich großen Wert wir auf ein friedliches und freundschaftliches Zusammenarbeiten mit ihnen legen. Es richtet sich auch nicht gegen eine bestimmte private Unternehmung, auch nicht gegen die Standard Oil Compagnie, die nach Blättermeldungen den Entwurf zunächst als eine Kriegserklärung aufgefaßt haben soll. Wir beabsichtigen nicht, die natürliche Entwicklung dieser Gesellschaft zu unterbinden, wir möchten nur verhüten, daß sie dem deutschen Verbraucher gegenüber eine Monopolstellung erlangt, die sie, wie man uns sagt, nicht begehrt und deren sie auch nicht bedarf.

Es handelt sich also um eine rein sachliche, wirtschaftliche Vorsorgemaßnahme, und man hätte erwarten dürfen, daß sie lediglich ruhig und sachlich auf ihre Notwendigkeit, ihre Durchführbarkeit, ihre Wirkung geprüft werden würde. Die Behandlung, die der Entwurf in der Presse erfahren hat, entspricht nicht ganz diesen Erwartungen. Neben zahlreichen grundsätzlichen Zustimmungserklärungen, von denen die Regierung dankend Akt nimmt, fanden sich auch zahlreiche Angriffe, auch solche, welche die gebotene Sachlichkeit vermissen lassen. Begünstigt wurden derartige Angriffe allerdings durch ein mehr zufälliges accidens. Bald nach dem Bekanntwerden des Entwurfs erhob sich eine heftige Fehde in den Zeitungen zwischen zwei Bankgruppen, sodaß bei manchem, der der Sache ferner stand, der Verdacht aufkommen konnte, es neide die eine dieser Gruppen der anderen ihre Vorzugsstellung, den Ehrenplatz in der demnächst zu gründenden Vertriebsgesellschaft, weshalb man in der Berliner Geschäftswelt den Streit auch wohl den Kanapeestreit genannt hat. Eine Zeitlang hallte im Blätterwald nur noch der Ruf: hie Bank X, hie Bank Y, und der harmlose Zeitungsleser griff sich an den Kopf und fragte sich, ob es sich hier wirklich noch um eine groß angelegte Aktion der verbündeten Regierungen oder nicht vielmehr nur um den kleinlichen Interessenstreit verschiedener Bankfirmen handle. Mit dem Wesen der Sache hatte das alles natürlich nichts zu tun. Aber die Verwirrung war einmal da, und sie ist, wie es scheint, nicht ungeschickt ausgenutzt worden. Jedenfalls kam es auf diese Weise, daß der Plan zu Gunsten der Allgemeinheit, den die Regierung gehabt hatte, mehr und mehr in den Hintergrund trat. Einige Blätter scheuten sich nicht, es auszusprechen, nur zu Gunsten einzelner Privater solle hier die Klinke der Gesetzgebung in die Hand genommen werden. Dabei ist sogar einmal die Regierung als „nachgeordnete Stelle“ einer hiesigen Bank bezeichnet worden. Ich nehme an, daß es dem Autor dieses Ausdruks mehr um das spitze Wort, als

um die Sache zu tun gewesen ist; denn so weit, daß irgend ein Regierungsorgan zu einem Geldinstitut im Verhältnis der Abhängigkeit oder, wie man im modernen politischen Kampfe zu sagen beliebt, der Hörigkeit steht, oder daß so etwas im Ernst nur behauptet werden könnte, sind wir im Deutschen Reich Gott sei Dank noch nicht gekommen.

(Sehr richtig! rechts. — Heiterkeit bei den Sozialdemokraten.)

Meine Herren, ich unterstreiche den Satz, den ich soeben ausgesprochen habe und glaube dabei der Zustimmung des Hauses sicher zu sein. Es waren ja auch nur vereinzelte Preßstimmen; im allgemeinen wurde die Regierung von der Presse etwas glimpflicher behandelt. Nicht ihren guten Willen, nicht ihre ehrliche Absicht zog man in Zweifel, sondern mehr ihre intellektuellen Fähigkeiten.

(Heiterkeit.)

Man sagte etwa, die Regierung habe sich von den Kapazitäten des Großhandels düpieren lassen.

Meine Herren, was man in solchem Zusammenhange Regierung nennt, setzt sich zusammen aus einer ungemein großen Zahl von einzelnen Persönlichkeiten. Jede dieser Einzelpersönlichkeiten wird wiederum beraten von Sachverständigen aus den verschiedensten Kreisen und den verschiedensten Interessensphären. Diese Sphären sind — das hat denn doch wohl der Kanapeestreit gelehrt! — in sich nicht so harmonisch abgestimmt, daß sie für eine einzelne Gruppe, deren Interessen sich mit den anderen nicht decken, ohne weiteres einzutreten gewillt wären. Wie sollte es da einer solchen einzelnen Gruppe möglich sein, die Regierung auf die Dauer über die wahre Sachlage zu ihren Gunsten zu täuschen? Das kann niemand, das können auch die größten deutschen Banken nicht, deren geschäftliche und wirtschaftliche Bedeutung ich damit nicht verkleinern will, deren Einfluß Sie aber auch nicht überschätzen dürfen. Oder soll etwa auch irgendeine Großbank dahinter gestanden haben, als am 15. März 1911 der Reichstag einmütig die Resolution beschloß, welche die Regierung zu der Einbringung dieser Vorlage veranlaßt hat?

(Sehr gut!)

Diese Ihre Resolution — ich betone das — war der Ausgangspunkt für unser Vorgehen; die Ereignisse des letzten Sommers, die verschiedenen Prozesse und dergleichen, worüber die Zeitungen berichtet haben, haben keinen Teil daran. Wäre es anders, und wären auch diese Ereignisse für die Regierung bestimmend gewesen, so wäre ihr übrigens auch daraus kein Vorwurf zu machen; denn die Vorkommnisse der letzten Zeit haben immerhin in augenfälliger Weise bekundet, daß die Macht der Standard Oil Company in unaufhaltsamer Weise weiterwächst. Auch werden Sie es mit mir für keinen Fehler halten, wenn man sich zur Durchführung einer Maßnahme im öffentlichen Interesse auch derjenigen Privatkräfte bedient, welche auf Grund eigenen Interesses in derselben Richtung wirken müssen.

(Sehr richtig! rechts.)

Ich wende mich zu den sonstigen Einwendungen gegen das Gesetz, über die sich sachlich diskutieren läßt.

Zunächst sind gegen das Gesetz eingenommen die Gegner eines jeden Monopols. Denen ist denn doch wohl entgegenzuhalten, daß es sich hier um ein Monopol im strengen Wortsinne, um die Erfassung eines ganzen Erwerbszweigs durch staatliche Organe, nicht handelt, sondern im wesentlichen nur um die Regelung der Zuführung eines ausländischen Produkts an den inländischen Zwischenhandel. Aber nennen Sie das immerhin ein Monopol! Ich will über den Namen nicht streiten. Jedenfalls unterscheidet sich unser Entwurf von ähnlichen Projekten, von sonstigen Monopolplänen durch seinen Zweck: nicht die Einschränkung der inländischen Erwerbstätigkeit, sondern im Gegenteil die Sicherung tunlichst ungehemmter Entwicklung ist das letzte Ziel. Und das ist das Entscheidende dabei: als ich mich im April dieses Jahres von dieser Stelle aus grundsätzlich als keinen sonderlichen Freund der Monopolideen bekannte, habe ich doch sogleich einschränkend hinzugefügt, daß ein Staatsmo-

nopol da am Platze sei, wo durch Ausschaltung eines Privatmonopols oder durch Zusammenfassung zersplitterter Einzelkräfte für das heimische Gewerbe — den nichtgewerblichen Verbraucher selbstverständlich mit eingeschlossen — ein Vorteil oder ein Nachteil beseitigt werden könne. Ein solcher Fall, eine solche Beseitigung eines Nachteils für das heimische Gewerbe durch Ausschaltung eines privaten Produzenten liegt hier vor. Meine damalige Aeußerung steht also keineswegs, wie das in der Presse vereinzelt behauptet wird, im Gegensatz zu der jetzigen Vorlage. Das ist auch schon deshalb ausgeschlossen, weil mir bei jener Aeußerung der damals schon ziemlich weit vorgeschrittene, jetzt vorliegende Entwurf in erster Linie vorschwebte, — beiläufig ein weiterer Beweis dafür, daß nicht die Ereignisse des Sommers für die Regierung bestimmend gewesen sind.

Schwerer wiegt der Einwurf, es liege hier kein Anlaß vor, den derzeitigen Zustand zu ändern: die Standard Oil Company sei in der Lage, besser und billiger den deutschen Markt zu versorgen als jede andere Unternehmung, und sie habe tatsächlich das Deutsche Reich bisher zu einem so niedrigen Preise versorgt, wie es die Vertriebsgesellschaft nicht möglich machen werde. Ihr Monopolisierungsgelüste zuzutrauen, sei ganz verfehlt; im Gegenteil müsse sie auf immer weitere Ausdehnung ihres Absatzes hinwirken, und noch niemals habe sie bei uns von ihrer Macht, den Preis zu Ungunsten des Verbrauchers in die Höhe zu schrauben, Gebrauch gemacht.

Es liegt mir fern, irgend jemanden, sei es, wer es sei, eine Absicht zu unterstellen, die nicht zu haben er angibt. Aber welche Absichten zurzeit gegenüber dem heimischen Verbrauche vorwalten, darauf kommt es nicht an. Menschen und Anschauungen sind dem Wechsel unterworfen, und es ist doch zu natürlich, daß ein Geschäftsmann gegebenenfalls, wenn er es ungefährdet tun kann, seine Macht auch dazu verwendet, für sich einen höheren Gewinn zu erzielen. Der unbeschränkten Herrschergewalt der Standard Oil Company steht nach Niederzwingung der meisten übrigen am Leuchtölgeschäft beteiligten Unternehmungen bald kein Damm mehr entgegen. Einen solchen Damm vermögen wir auch nicht in dem bei hohen Petroleumpreisen möglichen Wettbewerb anderer Beleuchtungsmittel zu finden. Bis — wenigstens in einem sehr großen Teile des Reiches — die Grenze erreicht ist, wo dieser Wettbewerb einsetzen könnte, kann noch mancher Pfennig auf das Liter aufgeschlagen werden, und in jedem Falle würde der erzwungene plötzliche Uebergang zu einer neuen Beleuchtungsart für den Verbraucher schwere Nachteile mit sich bringen.

In verschiedenen anderen Staaten hat die Furcht vor der Gefahr, die in der Präponderanz der Standard Oil Company liegt zu Gegenmaßnahmen geführt. Ich will einzelnes daraus hervorgreifen. Als in Rumänien vor nicht ganz einem Jahrzehnt eine Tochtergesellschaft der Standard Oil Company mit den dortigen Raffinerien den Kampf aufnahm, ergaben sich für die Oelproduzenten und die Oelverbraucher zunächst ideale Zustände, indem der Preis für das Rohprodukt heraufgesetzt, und gleichzeitig der Verkaufspreis an die Verbraucher unterboten wurde. Aber die rumänische Regierung fand sich damit nicht ab; sie hielt es offenbar nicht für richtig, fette Jahre durch künftige magere Jahrzehnte zu erkaufen. Es wurde dann in Rumänien die bekannte Kontingentierung durchgeführt, die Bedarfsmenge wurde unter die einzelnen Raffinerien verteilt, die amerikanische Gesellschaft erhielt nur einen kleinen Teil davon; ferner wurde eine Vertriebsgesellschaft gegründet, welche bereit war, die Anlagen und Einrichtungen zu übernehmen, und dieser Gesellschaft haben sich fast alle sonstigen rumänischen Gesellschaften angeschlossen, nicht zuletzt auch die Tochtergesellschaft der Standard Oil Company, die damit ihren Eroberungsfeldzug in Rumänien aufgegeben hat.

In Oesterreich wiederholte sich ähnliches. Auch dort verfuhr die Tochtergesellschaft in der Weise, daß die Einkaufspreise des Rohöls herauf-, die Verkaufspreise für raffiniertes Oel herabgesetzt wurden. Zum Schutz ihres Gewerbes schritt die österreichische Regierung im Verordnungswege ein; es wurde die Ver-

arbeitung von Erdöl und der Vertrieb mit Tankwagen für konzessionspflichtig erklärt. In wie scharfer Weise die österreichische Regierung vorging, indem sie zum Teil der amerikanischen Gesellschaft die Bahngeleise sperrte, das ist ja noch in Ihrer Erinnerung.

In Schweden hat man auf privatem Weg versucht, gegen die Standard Oil Company einzuschreiten. Da das nicht gelungen ist, beabsichtigt die Regierung, durch eine Heraufsetzung des Flammpunktes für das Petroleum dem österreichischen Petroleum den Wettbewerb zu ermöglichen. Weitere Maßnahmen werden von vielen Seiten in Schweden schon jetzt verlangt. Um endlich auch noch das zu erwähnen: in Island plant man ein Monopol, das sich übrigens dem Standpunkt des § 1 unseres Entwurfs nähert, also der Regierung weitgehende Machtbefugnisse in die Hand gibt.

Andere Länder, die auch die Invasion der amerikanischen Gesellschaft erfahren haben, aber nicht gegen sie eingeschritten sind, haben hinwiederum besondere Erfahrungen gemacht. In Italien ist das Privatmonopol der Amerikaner jetzt wohl nicht mehr bestritten, die Folge aber ist ein sehr starkes Heraufgehen des Preises in der letzten Zeit. Das Liter Petroleum kostet dort — Durchschnittspreise sind ja im allgemeinen schwer festzustellen — nach Abzug des Zolles zurzeit etwa 6 Pfennig mehr als bei uns.

(Hört! hört!)

Ueber die Verhältnisse in China ist mir in den letzten Tagen ein amtlicher Bericht zugegangen, den ich schon als Stimmungsbild Ihnen nicht vorenthalten möchte. Es heißt darin:

> Die Standard Oil Company hat dank einer bewundernswerten Propaganda ihrem Mineralöl Eingang in China zu verschaffen gewußt. Eines ihrer Mittel war ein verlockend niedriger Preis des Petroleums, so niedrig, daß der Wettbewerb ausgeschlossen ward, wenn auch die Standard selbst zunächst mit Verlusten arbeitete, ein anderes die zum Oel kostenfrei gelieferte Lampe, ein drittes eine mustergültige Einrichtung des Einzelvertriebs, der Kannengesellschaften,

Sie sehen, daß der Bericht auch die guten Eigenschaften der Gesellschaft genügend hervorhebt —

> ein viertes die berüchtigte Fassung der Reversverträge. Auf diese Weise beherrscht die Standard den ganzen Weg von der Erdölquelle bis zur Lampe unter Ausschluß so ziemlich aller Zwischenstellen. Ist dann der Betrieb einigermaßen eingewöhnt, so erfolgt allmählich oder auch plötzlich eine Preissteigerung, die alle anfänglichen Geschäftsunkosten und Verluste in meist kurzer Zeit wieder einbringt und die Grundlage für die dann bis auf weiteres einsetzenden Riesengewinne schafft.
>
> In China sollen sich auch die dortigen Petroleumquellen bereits so gut wie endgültig in den Händen der Standard befinden. Begehrt also der chinesische Abnehmer in Zukunft gegen eine Preissteigerung auf, so wird er höflich bedeutet, daß die bedrängte Lage der Standard Oil Company, der Weltmarktpreis, der Wechselkurs, die Salzsteuer, das Likin und die sonstigen Paraphernalien — die er nicht versteht — die Standard zu ihrem Bedauern zwänge, im Interesse des Erdölkäufers selbst den Preis vorübergehend in die Höhe zu setzen. Daneben wird dann für den höheren Preis allmählich immer schlechteres Oel geliefert, bis die Standard ihre geringeren Marken, die sie anderweit kaum mehr absetzen kann, im Innern Chinas zu hohen Preisen loszuschlagen vermag.

Ueber das Vorgehen der mehrgenannten Gesellschaft in ihrem eigenen Heimatlande besteht eine ganze Literatur. Erwähnen will ich hier nur, was der Vertreter der Staatsgewalt selbst dort gegen die Standard gesagt hat. In der Oktobersitzung des obersten Gerichtshofes der Vereinigten Staaten von 1910, in der Streitsache der Standard Oil Company von New Jersey, Berufungsklägerin, gegen die Vereinigten Staaten von Amerika, Berufungsbeklagte, erklärte der Vertreter der letzteren, Frank B. Kellog u. a. in der Einleitung seiner Rede:

> Ich will mich nicht auf romanhafte Schilderungen einlassen. Ich werde dem Ge-

richtshof die kalten, unbarmherzigen Tatsachen mitteilen, und ich sage auf meine Ehre, auf meinen Eid als Counselor dieses Gerichtshofes — was ich nicht leicht nehme —, daß etwas Gleiches an Unterdrückung und Mißbrauch von Macht in der Wirtschaftsgeschichte dieses Landes nicht bekannt ist.

Er spricht dann weiter von nicht wohlanständigen und gewalttätigen — unfair and brutal — Methoden des Wettbewerbs, die an und für sich zwischen Kaufleuten nicht gefährlich sein würden, die aber in der Hand einer Vereinigung von diesem Umfange und dieser Macht die gefährlichsten Werkzeuge gegenüber unabhängigen Geschäftsleuten seien, die im Handel überhaupt bekannt geworden.

Ich will mir weder die hier ausgesprochenen Urteile über die Gesellschaft zu eigen machen, noch will ich aus dem Mitgeteilten irgend welche Schlüsse auf ein etwaiges künftiges Verhalten der Gesellschaft Deutschland gegenüber ziehen. Aber, meine Herren, es kommt hier ja gar nicht darauf an: welche nachteilige Absicht die Gesellschaft etwa später einmal gegen uns haben könnte, sondern darauf, daß wir dafür sorgen, daß irgendeine nachteilige Absicht gegen uns nicht durchgesetzt werden kann.

Natürlich dürfen wir uns nichts Undurchführbares vornehmen.

Gegen die Durchführbarkeit der geplanten Maßnahmen wird eingewandt, daß eine Versorgung ohne Beteiligung der Standard Oil Company nicht möglich sei, letztere aber unter den obwaltenden Umständen ihre Mitwirkung versagen werde. Man hat sogar von der Gefahr gesprochen, daß die Standard Oil Company eine gewisse Menge Oel einsperren könne, um dem deutschen Bedarf die benötigte Einfuhr abzuschneiden. Meine Herren, bestände auch nur die entfernte Möglichkeit eines solchen Vorgehens, so wäre das der schlagendste Beweis dafür, daß mit dem Erlaß dieses Gesetzes auch nicht einen Augenblick länger gewartet werden kann. Denn wenn eine Privatgesellschaft zu einer solchen Vergewaltigung des deutschen Konsums — die in diesem Falle ohne zwingenden Grund lediglich ab irato erfolgen würde — imstande wäre, dann ist es ja gar kein Zweifel, daß sie von einer solchen Macht auch Gebrauch machen wird, um ihren Gewinn zu erhöhen, und es hieße sich ihr auf Gnade und Ungnade ergeben, wenn man nicht sofort die schärfsten Maßnahmen dagegen ergriffe.

Eine solche Gefahr besteht nun allerdings nach meiner Auffassung schon deshalb nicht, weil eine Versorgung auch unabhängig von der Standard Oil Company sich bewirken läßt. In dieser Hinsicht sind in der Oeffentlichkeit bisher zwei Fragen miteinander vermengt worden, die man wohl streng auseinander zu halten hat. Einmal muß man fragen: ist die von der Standard Oil Company unabhängige Produktion groß genug, um den Bedarf des heimischen Marktes zu decken? Diese Frage ist, wie aus der Statistik und dem großen Zahlenmaterial, das Sie in allen Zeitungen gefunden haben, sich ergibt, zu bejahen. Der deutsche Verbrauch bildet nur einen Bruchteil der für uns erreichbaren trustfreien Produktion und kann daher bei den amerikanischen Außenseitern und bei den außeramerikanischen Produzenten leicht eingedeckt werden.

Es kommt hinzu, wie ein hervorragender Fachmann, Professor Ubbelohde, unlängst in der „Neuen Preußischen Zeitung“ meines Erachtens überzeugend ausgeführt hat, daß, wenn die Standard Oil Company, die aus anderen Gründen ihre Produktion nicht einschränken kann, einen Teil ihres Oels auf einen anderen Markt wirft, dort sofort ein gleiches Quantum für die Versorgung des deutschen Marktes frei wird. Das einzige nicht zahlenmäßig feststehende Moment in dieser Rechnung ist der Umfang der unabhängigen amerikanischen Außenseiterproduktion. Es gibt keine verläßliche Statistik darüber, welchen Teil der amerikanischen Oelgewinne die Standard zurzeit beherrscht. Hier kann ich aber aus eigenen Erfahrungen mitteilen, daß die noch in letzter Zeit uns gemachten Angebote gerade aus diesen Gebieten den Beweis dafür zu erbringen scheinen, wie stark und leistungsfähig die amerikanische Außenseite ist, und in wie hohem Maße wir auf Bezüge gerade von dieser Seite aus zu rechnen haben.

Eine ganz andere Frage ist die, inwieweit die Regierung sich schon jetzt vor der Verabschiedung des Gesetzes die Deckung des deutschen Bedarfs durch Vorverträge sichern konnte oder gesichert hat. Möglich wäre es wohl gewesen auf Grund der vorhergehenden Angebote. Wir hätten den praktischen Beweis der Versorgungsmöglichkeit erbringen können, indem wir uns statt wie bisher nur für einen Teil für den ganzen Bedarf vertraglich eingedeckt hätten. Wäre das geschehen, wäre die Regierung eines Tages mit dem Entwurfe in der Hand und mit den vollständig den Bedarf deckenden Verträgen in der Tasche vor die Oeffentlichkeit getreten, so wäre ihr vielleicht das Anerkenntnis der „Großzügigkeit" ihres Vorgehens nicht versagt worden, aber sicher hätte in solchem Falle ein unvertretbarer Mangel an Besonnenheit und Mäßigkeit vorgelegen, denn der plötzliche Ausschluß unsers größten Lieferanten hätte ohne Not Störungen und Beunruhigungen in Handel und Gewerbe getragen;

(sehr richtig! links)

er hätte auch eine offenbare Unbilligkeit dargestellt und deshalb möglicherweise zu weiteren, nicht erwünschten Folgen geführt.

Anders liegt es, wenn trotz des Entgegenkommens der Regierung die Standard Oil Company die Beziehungen zu uns abbrechen sollte. Ich halte es nicht für unwahrscheinlich, daß wir, wenn sie sich ablehnend verhält, demnächst genötigt sein werden, die Verträge ohne Rücksicht auf sie zu schließen. Aber für wünschenswert halte ich ein solches Vorgehen nicht, und, wie die Regierung bisher bemüht gewesen ist, der Standard Oil Company ihren Platz im Kreise der Versorger zu sichern, so wird sie sich es auch in Zukunft angelegen sein lassen, den Weg zu einer Verständigung offen zu halten. Wie lange das allerdings noch möglich sein wird, das vermag ich nicht zu sagen, da die Außenseiter kaum gewillt sein werden, ihre Angebote auf die Dauer aufrecht zu erhalten.

Was hiernach von dem erhobenen Einwand übrig bleibt, ist, daß, wenn auch die Möglichkeit der Leuchtölversorgung vorliegt, doch die Frage, wer später an der Lieferung beteiligt sein wird, zurzeit noch offen ist. Aber einmal werden Sie zugeben, daß der Grund, weshalb man von einer lückenlosen Schließung aller Verträge bisher abgesehen hat, ein zwingender war, und zweitens wird die Frage nicht mehr offen sein, wenn der Gesetzentwurf seinerzeit in Kraft tritt. In dieser Hinsicht gibt die Bestimmung des § 20 des Gesetzes, die in der Presse meines Erachtens viel zu wenig Beachtung gefunden hat, eine Handhabe, indem dort vorgesehen ist, daß die Inkraftsetzung des Gesetzes nach seiner Verabschiedung von einer besonderen Verordnung abhängig ist. Man kann natürlich auf der Grundlage eines bereits beschlossenen Gesetzes fester und energischer vorgehen als ohne dies, und es ist ferner selbstverständlich — und ich nehme Anlaß, das hier noch besonders hervorzuheben —, daß der Bundesrat dem Inkrafttreten des Gesetzes nicht zustimmen wird, wenn nicht bis dahin die Versorgung des deutschen Marktes in angemessener Weise auf ausreichende Zeit gesichert ist.

Eine ganze Reihe von Beanstandungen erhebt sich dagegen, daß, wenn man nun einmal zu einem Monopol schritte, nicht ein Staatsmonopol gewählt, sondern der Vertrieb der freien Gewerbetätigkeit überlassen sei. Ich habe niemals daran gezweifelt, daß das letztere das richtigere sei, zumal auf einem rein kaufmännischen und auch für den Fachmann so schwierigen Gebiete wie dem vorliegenden. Ich weiß, daß wir eine ganze Reihe von Beamten haben, die ohne weiteres einen guten Kaufmann abgeben würden, und ich weiß, daß es eine Fülle von Kaufleuten gibt, die ohne weiteres jeden Tag als Beamte eingestellt werden könnten. Aber die Beamten würden, solange, und die Kaufleute, sobald sie im Amte sind, zu der Durchführung einer derartigen Institution nicht mehr geeignet sein, deshalb nämlich nicht, weil sie nach bestimmten Normen und nicht nach den frei abzuwägenden jedesmaligen Chancen der Marktlage zu handeln hätten.

Ich bin mir bewußt, daß ich mit diesen Worten keinem Stande zu nahe trete, und ich bin in der Lage, mich für meine Anschauungen auf verschiedene, wenn auch

in ganz anderem Zusammenhang lautgewordene Stimmen aus der neuesten Publizistik zu berufen, die von Männern ausgehen, welche Beamte sind oder waren, sich aber auch sonst reichlich in der Welt umgesehen haben. So schreibt Herr Freiherr v. Zedlitz und Neukirch:

> Die staatliche Ordnung des Finanz- und Rechnungswesens bedingt eine dem privatwirtschaftlichen Erfolge höchst abträgliche Beschränkung der Bewegungsfreiheit. Die Einordnung des Betriebspersonals in die von dem obrigkeitlichen Dienst bedingte Ordnung paßt vielfach nicht für die Zwecke eines Erwerbsunternehmens und ist überdies nur zu geeignet, den ohnehin bei den meisten wohl nicht sehr stark entwickelten Erwerbssinn bedenklich abzuschwächen. Dazu kommt das Fehlen jenes Ansporns, alle Kräfte auf den Erwerb zu konzentrieren, der für die Leiter privater Unternehmungen in dem hohen Anteile an dem Reingewinn durch Tantiemen und ähnliche Beteiligungen unzweifelhaft liegt.

Und Herr Richard Witting führt in einem Artikel, nachdem er zunächst unter anderem den Satz aufgestellt hat: „Wer Kaufmannsgeist für die Staatsverwaltung fordere, verstehe in der Regel nichts von Geschäften oder nichts von der Verwaltung oder nichts von beiden“, des weiteren aus, daß ein Kaufmann, wenn er Beamter würde, so ziemlich alles verbrennen müsse, was er bisher angebetet, und daß er gerade die Eigenschaften verleugnen müsse, die ihn im Geschäftsleben zum Erfolg geführt hätten. Der bekannte Vorkämpfer für die sogenannten gemischten wirtschaftlichen Unternehmungen, Herr Ministerialdirektor Dr. Freund, faßt sein Urteil über die Unvereinbarkeit amtlicher und gewerblicher Tätigkeit in den Satz zusammen, daß das — im Beamtentum ja unerläßliche — System der Rechnungsprüfung schon im Keime kühne spekulative Entschließungen ersticke. Ich kann dem im allgemeinen nur beipflichten. Soweit aber nach weiterer Prüfung die vorgeschlagenen Einrichtungen der Vertriebsgesellschaft als besserungsbedürftig anerkannt werden sollten, werde ich mich gern belehren lassen.

Vielleicht schwächt sich die Kritik gegen die gewählte Form etwas ab, wenn man überlegt, welche Anforderungen an die neue Gesellschaft zu stellen waren. Sie mußte kapitalkräftig sein, nicht bloß für die Uebernahme der vorhandenen Anlagen, sondern auch für den Betrieb selbst, der ja doch nur bei Vorhandensein ausreichender Mittel zweckmäßig und billig eingerichtet werden kann. Aus dem gleichen Grunde mußte sie über umfassende geschäftliche Beziehungen verfügen. Sie mußte ferner beweglich und frei von bureaukratischem Wesen sein, daneben aber doch in großem Umfange der staatlichen Absicht unterliegen.

Die meisten Angriffe sind in letzterer Beziehung erhoben worden. Die getroffenen Maßnahmen sollen nicht ausreichend sein, um eine unparteiische Geschäftsführung die Zurückdrängung von Einzelinteressen gegenüber dem Gesamtinteresse zu sichern. Dabei läuft allerdings immer der Irrtum mit unter, als ob die künftige Vertriebsgesellschaft mit einer bestimmten Bankgruppe identisch sein müsse, wovon doch nirgendwo etwas gesagt ist. Weder in dem Gesetz noch in der Begründung finden Sie ein Wort hierüber. Ich kann auch von dieser Stelle erklären, daß sich die Regierung in dieser Beziehung in keiner Weise die Hände gebunden hat.

Mit dieser Erklärung wird wohl auch der andere Vorwurf als entkräftet gelten können, als ob der Gesetzentwurf speziell die Förderung des Großkapitals oder gar eines bestimmten Großkapitals bezwecke. Dieser Vorwurf erledigt sich hiermit. Aber auffällig ist mir bei dem Feldzuge gegen das Kapital doch gewesen, daß die Herren, welche speziell das heimische Großkapital bei dieser Gelegenheit bekämpfen, sich anscheinend gar nicht darüber klar geworden sind, daß sie in demselben Maße das ausländische Großkapital fördern, das doch auf diesem Gewerbezweig gewiß kräftiger, skrupelloser und Deutschland gefährlicher ist.

Die Frage der ausreichenden staatlichen Aufsicht ist aber, ganz abgesehen von der künftigen Zusammensetzung der Gesellschaft, so wichtig, daß ich die getroffenen einzelnen Vorsichtsmaßnahmen hier doch

noch einmal erwähnen will. Das Stimmrecht der Aktien ist durch die Schaffung von besonderen Namensaktien so gestaltet, daß gegen diese ein Beschluß nicht gefaßt werden kann. Bei der Verteilung der stimmberechtigten Aktien übt die Regierung ihren Einfluß aus. Dagegen, daß nachträglich eine Verschiebung im Besitz der Aktien stattfindet, sichert ihre Hinterlegung und die für die Uebertragung erforderliche Zustimmung des Reichskommissars. Die Wahl des Aufsichtsrats, ferner innerhalb des Aufsichtsrats die Wahl des Vorsitzenden und seines Stellvertreters, sodann die Wahl des Vorstandes durch den Aufsichtsrat sind an die Genehmigung des Reichskanzlers gebunden. Die Vertriebsgesellschaft wird durch den Reichskommissar überwacht, der in sämtliche Bücher und Korrespondenzen Einsicht erhält. Dagegen, daß auf Kosten der Verbraucher übermäßige Preise genommen werden, sichert die Gewinnbegrenzung des § 4 des Entwurfs. Hiernach wird unter anderem auch der Anreiz abgeschwächt, unter Beteiligung der ausländischen Produktionsgesellschaften den Einkaufspreis für diese hoch zu bemessen und dann auch den Inlandspreis zum Schaden des Verbrauchers zu erhöhen. Es gilt das insbesondere von dem in der Presse als sehr naheliegend bezeichneten Falle, daß das Interesse einer an der Vertriebsgesellschaft beteiligten Gruppe mit dem einer Produktionsunternehmung gleichbedeutend sein sollte. Für diesen Fall ist überdies das Vetorecht des Reichskommissars beim Abschluß von Lieferungsverträgen vorgesehen. Auch läßt sich der darin liegenden Gefahr noch in anderer Weise vorbeugen, nämlich dadurch, daß Sorge getragen wird, daß das Verhältnis der Produktionsunternehmungen zur Vertriebsgesellschaft auf die Dauer der letzteren hinaus durch Verträge festgelegt wird.

Sollte trotz aller dieser Maßnahmen die Gesellschaft den in diesem Gesetz maßgebenden Zwecken zuwiderhandeln, so ist in § 15 des Entwurfs die Auflösung vorgesehen.

Ich glaube, daß diese Vorkehrungen ausreichend sind. Sollte der Reichstag eine Erweiterung der gesetzlichen Aufsicht für nötig halten, so würde dagegen nichts zu erinnern sein. Das Wichtigste wird aber hierbei immer sein, daß die Aufsicht demnächst durch den Reichskommissar entschieden energischer gehandhabt wird.

Daß der Gesellschaft, wenn sie große Aufwendungen bestreiten, zum Teil auch Kapitalien für lange Jahre festlegen muß, eine gewisse Verzinsung einigermaßen gesichert werden muß, ist selbstverständlich. Ebenso ist aber auch selbstverständlich, daß einer Überteuerung des Verbrauchers vorgebeugt worden ist. Beide Ziele sucht der Entwurf, da die Festlegung bestimmter Preise, zumal bei einer ausländischen Ware, für Jahrzehnte nicht möglich ist, durch die im Gesetze vorgesehene bewegliche Preisskala zu erreichen, die zunächst als ein künstliches Gebilde erscheinen muß, sich aber in der Praxis wohl bewähren kann. Funktioniert diese Preisskala richtig, so ist dem Verbraucher der jedesmal mögliche billigste Preis gesichert. Wenngleich das Gesetz zunächst nicht den Zweck hat, die Preise zu ermäßigen, sondern nur einer willkürlichen Verteurung für die Zukunft vorzubeugen, so war doch auf das Interesse des Verbrauchers schon von vornherein durch diese Vorschrift Rücksicht zu nehmen.

Im übrigen liegt kein Grund vor, weshalb die neue Gesellschaft teurer arbeiten sollte als sonstige Unternehmungen. Als verteuernd wirkt nur die Verzinsung der Abfindungen für die Uebernahme der Anlagen, für die Entschädigungen und dergleichen, die sich aber auf mehrere Jahre verteilen läßt. Andererseits wird die Gesellschaft Ersparnisse durch die Konzentration machen können, weniger vielleicht in bezug auf die Beamtenzahl als bei den Frachtraten und sonstigen Kosten. Auch ist zu beachten, daß in Zukunft alle diejenigen Auslagen wegfallen, welche bisher durch den Konkurrenzkampf entstanden sind.

In § 19 des Gesetzentwurfs finden Sie eine Vorschrift über die künftige Verwendung des Ertrages. Auch hierbei haben wir Anfechtungen erfahren, und zwar nach der Richtung hin, daß die Regierung versucht habe, das an sich bedenkliche Gesetz durch ein sozialpolitisches Anhängsel schmack-

haft zu machen. Wenn Sie die Güte haben wollen, meinen Ausführungen zu folgen, so werden Sie sehen, daß hier ein Hintergedanke gar nicht vorliegen konnte, sondern daß die Vorschrift des § 19 sich ganz natürlich und logisch aus der Sachlage entwickelt. Die künftige Vertriebsgesellschaft soll aus den Geschäften einen Gewinn ziehen, der zur angemessenen Verzinsung des investierten Kapitals ausreicht. Gehen die Gewinne über die Grenzen der angemessenen Verzinsung hinaus, so sollen sie nicht dem Privatkapital, sondern hauptsächlich dem Reich zufließen. Es wäre also wohl das Gegebene gewesen, den etwaigen Betrag den laufenden Mitteln des Reichs zuzuführen. Wenn wir das nicht getan haben, wenn eine gesonderte Verwendung vorgeschlagen wird, so geschah dies nur, um — Sie wissen ja, was in der Presse alles behauptet worden ist — auch den Schein zu vermeiden, als ob der kommenden Besitzsteuer, deren Gestaltung eine der wichtigsten Aufgaben des Jahres 1913 sein wird, irgendwie vorgegriffen werden solle. Entschloß man sich aber einmal zu einer Sonderverwendung der Beträge, so ergab sich ohne weiteres, daß zunächst solche Aufwendungen dabei in Frage kamen, welche von dem Reichstage schon zu wiederholten Malen für notwendig erklärt worden sind, die sich auf die Besserung der Lage bedürftiger Klassen beziehen, und denen zuzustimmen der Bundesrat bisher nur wegen des Mangels an den erforderlichen Mitteln gezögert hat.

Sie ersehen hieraus, daß die Regierung kaum anders, als geschehen, handeln konnte; Sie ersehen hieraus aber auch, daß der Gedanke der vermehrten Fürsorge für bedürftige Klassen nicht Hauptzweck, sondern nur Beiwerk des Gesetzes ist, und daß er daher niemals dazu dienen konnte oder sollte, Ihr sachliches Urteil über den Gesetzentwurf zu beeinflussen.

Um Ihre volle Mitwirkung bei der Verwendung des Ertrages zu sichern, wird darüber in jedem Falle durch besonderes Gesetz verfügt. Was Ihnen zunächst bevorsteht, ist ein Vorschlag für die Ausgestaltung des sogenannten Veteranensoldes. Es ist das eine Ihrer dringlichsten Forderungen. Im Jahre 1910 haben sie dieser Forderung durch drei aus Ihrer Initiative hervorgegangenen Gesetzentwürfen Ausdruck gegeben, und noch bei den Etatsberatungen im Frühjahre haben Sie nachdrücklich darauf hingewiesen, wie Sie wünschen, daß der damaligen Anregung Fortgang gegeben werde.

Auffälligerweise ist gegen die Absichten der Regierung auch noch die Einwendung erhoben worden, daß die Kriegsteilnehmer nicht auf den schwankenden Ertrag des Leuchtölgesetzes angewiesen werden dürften, und daß es unwürdig sei, ihre Ansprüche aus einem Spezialgesetz zu befriedigen. Meine Herren, das ist doch eine vollständige Verkennung der Sachlage. Daß wir Ihnen vorschlagen, die Bezüge zu verbessern, beruht natürlich darauf, daß wir aus dem Leuchtölgesetz im Durchschnitt der Jahre eine entsprechend hohe Einnahme erwarten. Wenn eben die Mittel nicht vorhanden sind, können auch dringende Bedürfnisse nicht befriedigt werden. Aber dieses Motiv für unseren Vorschlag scheidet doch später vollständig aus; ist der Entwurf einmal Gesetz geworden, dann werden die Ausgaben in den die Kriegsteilnehmer wie jede andere Ausgabe in den Etat eingestellt, und sie werden wie jede andere Ausgabe aus den bereiten Mitteln bestritten.

Meine Darlegungen zur Einführung des neuen Leuchtölgesetzes haben sich — es ergab sich aus dem Verlaufe der Preßkampagne — im wesentlichen auf dem Gebiet der Abwehr der dagegen erhobenen Einwendungen bewegt. Aber es liegt das auch im innersten Wesen der Sache begründet; denn der Grund- und Endzweck des Entwurfs bedarf es wohl keiner besonderen Empfehlung. Daß wir den Schutz des heimischen Wirtschaftslebens gegen ausländische Uebergriffe, soweit es ohne schädliche Nebenwirkungen geschehen kann, mit ganzen Kräften und allen zur Verfügung stehenden Mitteln anstreben müssen, darüber, glaube ich, herrscht auch in diesem Hause nur eine Stimme. Auch darin rechne ich auf Ihre Zustimmung, daß man da, wo man in der althergebrachten Weise nicht mehr vorankommt, auch ungewohnte neue Wege

beschreiten darf. Wenn in dem Wirtschaftsleben der Nationen sich im Laufe der letzten Jahrzehnte gewaltige Umwälzungen vollzogen haben, wenn sich insbesondere wirtschaftliche Machtkörper gebildet haben, deren Herrschaft und Einfluß das Maß alles dessen überschreitet, was man vielleicht vor einem Menschenalter noch möglich hielt, dann darf man sich auf der anderen Seite auch nicht der Annahme hingeben, daß der Staat immer noch mit den bisher üblichen Maßnahmen auskommen soll. Wie im modernen Kriegswesen eine veraltete Ausrüstung von vornherein mit Recht als ausgeschlossen gilt, so darf man auch dem modernen Staate nicht zumuten, daß er sich in dem Ringen um die wirtschaftliche Fortentwicklung noch in der ausgetretenen Bahn eines vergangenen Jahrhunderts weiter bewegt. Geben Sie uns für die nötige neue Arbeit auch das nötige neue Werkzeug in die Hand!

Ob die von uns dafür vorgeschlagene Form in allen Einzelheiten das Richtige trifft, das will ich dahingestellt sein lassen. Wir haben unsere Vorschläge eingehend geprüft und haben das, was wir Ihnen unterbreiteten, für das den Umständen nach Beste gehalten. Wir treten aber an die demnächstige Beratung ohne jede vorgefaßte Meinung heran und werden mit Ihnen suchen, diejenigen Verbesserungen an dem Entwurf vorzunehmen, die für das Gelingen des Ganzen notwendig erscheinen. Wir hoffen, daß aus der gemeinsamen Arbeit mit Ihnen ein Werk hervorgehen wird, keinem einzelnen zu Liebe, keinem einzelnen zu Leide, der Gesamtheit zu Nutze, ein Werk, das unsere Nachfahren uns danken werden. (Beifall rechts und bei den Nationalliberalen.)

Der Sozialdemokrat Abg. Wurm bemerkte unter anderem wörtlich:

Aber auch wenn man noch so vorsichtig das pro und contra erwägt und sich stets dabei vor Augen hält, daß es geschäftliche Interessentengruppen sind, die ihre Kundgebungen für und gegen veröffentlichen, so kann man doch ganz unparteiisch und ohne Rücksicht auf irgendwelche Interessengruppe nur zu der Ansicht kommen, daß mindestens die Form, die hier vorgeschlagen wird, um einer Gefahr der Verteurung des Petroleums durch ein Privatmonopol zu entgehen, die ungeschickteste ist, die man sich wählen konnte, und wenn der Herr Staatssekretär zur Bekräftigung seines Vorschlags darauf verweist, daß der § 1 der Vorlage dem Gesetz entnommen ist, das in Island als maßgebend gilt, so ist damit allein schon das ganze Gesetz gerichtet. Auch China können wir nicht in Vergleich zu unserer wirtschaftlichen Lage bringen. Der Herr Staatssekretär hat sich darauf berufen, daß in China und in Island dieselben Gefahren durch den Standard drohen, und daß dort dieselben Maßnahmen, Staatseingriffe, gegen den Standard geplant sind. Er hat weiter gemeint, der Reichstag habe sich im vorigen Jahre und auch schon früher gegen die Privatmonopole gewandt und in einer Resolution die Regierung aufgefordert, die Frage zu untersuchen, welche Einrichtungen zu treffen seien, um der von dem Privatmonopol der Amerikaner drohenden Gefahr zu begegnen, und dieser einmütige Beschluß des Reichstags sei doch nicht durch irgendwelche Bankinteressenten veranlaßt; damit sei bewiesen, daß auch sein Entwurf nicht von Bankinteressenten ausgehe. Ich habe selbstverständlich nicht den geringsten Verdacht, daß etwa die Regierung absichtlich im Interesse der Banken den Entwurf vorlegt. Aber den Verdacht kann ich allerdings nicht los werden, daß der Herr Staatssekretär vielleicht von den Banken düpiert sein könnte, daß die Regierung sich an der Strippe von Interessenten der Großbanken befindet. Dieser Verdacht wird auch nicht durch die Bemerkung des Herrn Staatssekretärs erschüttert, dieses Akzidens, wie er es nannte, der Streit der Deutschen Bank mit den Amerikanern, der jetzt zu einem Prozeß geführt hat, sei in der Presse als die eigentliche Ursache des Monopolentwurfs hingestellt worden, und doch sei der Zwischenfall in diesem Jahre erst erfolgt, während der Monopolentwurf schon längere Jahre in Vorbereitung sei; es sei also kein Zusammenhang möglich. Das klingt wahrscheinlich, aber es ist damit nicht das geringste bewiesen. Gewiß wird nicht erst jenes Ereignis dieses Sommers

die Regierung bestimmt haben, den Entwurf vorzulegen, aber die Vorbereitung des Entwurfs hat vielleicht die Deutsche Bank bestimmt, jetzt mit dem Standard, mit dem sie bisher so intim verbrüdert war, zu brechen, um vor der Oeffentlichkeit als die reine, makellose dazustehen, die nicht im geringsten mit irgendwelchen Privatinteressen, dem Standard und den Trusts, verknüpft sei, und die nur die Rettung des deutschen Volkes von der ihm von den Amerikanern drohenden Gefahr will.

Was das staatliche Eingreifen in den sogenannten freien Verkehr der kapitalistischen Wirtschaftsordnung betrifft, darüber sind wir keineswegs unwillig; im Gegenteil, wir konstatieren es mit Genugtuung, daß der Staat endlich einsieht, er müsse unbedingt gegenüber dem Mißbrauch, den der Starke gegenüber dem Schwachen übt, eingreifen. Wir sind grundsätzliche Anhänger der Aufgabe des Staates, daß er die Produktion und auch den Handel den Privatmachenschaften, den Privatinteressen entzieht und im Interesse der Gesamtheit leitet. Die Vergewaltigung der Schwachen durch den Starken, die sich heute überall im Wirtschaftsleben zeigt, bringt es eben mit sich, daß die Arbeitsmittel das Monopol einer verhältnismäßig kleinen Zahl von Kapitalisten werden. Diesen Vorgang illustriert uns die Vorlage, und ich weiß nicht, ob es den Herren von der Regierung zum Bewußtsein gekommen ist, daß sie damit einen Satz des ersten Teils unseres Parteiprogramms illustrieren; denn dort steht schon seit 1891 an der Spitze der Satz, daß die ökonomische Entwicklung der bürgerlichen Gesellschaft mit Naturnotwendigkeit zum Untergang des Kleinbetriebs führt und die Produktionsmittel das Monopol einer verhältnismäßig kleinen Zahl von Kapitalisten und Grundbesitzern werden. Aber wenn auch die Ursache des heute herrschenden Zustandes ganz richtig in der Vorlage geschildert wird, so können wir doch die Schlußfolgerungen, welche die Vorlage daraus zieht, keineswegs unterschreiben. Die Vorlage fordert nicht, daß das Reich an Stelle der Privatunternehmer tritt, sie fordert nicht ein Reichsmonopol, nicht eine „reine Reichsanstalt“, sondern sie schlägt uns eine recht unreinliche Mischung zwischen Privatinteressen und staatlichen Privilegien vor. Sie konstruiert eine Privatgesellschaft mit staatlichen Hoheitsrechten. Sie gibt dem privaten Kapital, statt es zu bändigen noch erhöhte Vorrechte für die eine Einzelgruppe gegenüber anderen. Aber dadurch wird doch nicht das Interesse der Konsumenten geschützt, wenn eine Gruppe ein solches Monopol oder Privileg mit Staatshilfe bekommt! Ja, warum soll denn diese Privatgesellschaft, die man da konstruieren will, andere Interessen des Gewinns verfolgen, als in ihrer ganzen Natur liegt, und als andererseits auch im Interesse der amerikanischen Monopolgesellschaft liegt?

Wenn man sich darüber klar werden will, welche Stellung man zu diesen Plänen einzunehmen hat, so muß man dreierlei unterscheiden. Zuerst muß man sich fragen: hat die Standard Oil Company ein unumschränktes Monopol? Zweitens: muß dieses Privatmonopol zur Verteurung des Petroleums in Deutschland führen? Und drittens: können durch die Maßnahmen der Regierung beide Gefahren, sowohl die, daß eine Privatgesellschaft ein Monopol hat, wie die, daß den Konsumenten die Ware verteuert wird, beseitigt werden?

Nun habe ich schon gesagt, daß wir genau so wie Sie alle davon überzeugt sind, daß die Standard Oil Company mit den rücksichtslosesten und den ins extremste getriebenen Mitteln des Kapitalismus vorgeht, um sich Macht zu erobern und Gewinne zu schaffen. Seitdem Rockefeller im Jahre 1862 die kleinen Raffinerien Pennsylvaniens zusammenschloß, aus denen dann dieses Riesenunternehmen des heutigen Trusts entstanden ist, haben sich allerdings Zusammenballungen von Kapitalien vollzogen, denen gegenüber unsere deutschen Unternehmungen wie Zwerge dastehen. Nach einigen Berichten verfügt der Trust heute über ein Kapital von 1200 Millionen Mark, nach anderen Berichten bereits über ein Kapital von 2000 Millionen Mark. Dividenden schüttet er aus von 37 bis 48 Prozent; die letzte Dividende hat ungefähr 160 Millionen Mark betragen. Das Antitrustgesetz der Vereinigten Staaten hat zwar

die Form dieses Trusts gesprengt, der sich in 26 neue Gesellschaften aufgelöst hat, aber die Dividenden weisen keinen Rückgang auf, sondern sind sogar bis auf 52 Prozent gestiegen. Der Trust ist die Geldmacht der Welt geworden, und man nimmt an, daß er die Vereinigten Staaten finanziell in einer Weise beherrsche, wie es den Nichteingeweihten kaum glaublich sei. Wenn also die Drohung auftritt, daß der Trust uns vom Petroleum absperren könne, wie der Herr Reichsschatzsekretär gesagt hat, so würden ihm materiell die Mittel zur Verfügung stehen. Als Rumänien seine Oelfelder in Betrieb setzte, wollte ihm der Trust 50 Millionen Franken auf den Tisch legen, um diese Kleinigkeit aus der Welt zu schaffen. Der Trust verfügt über Machtmittel und Geldmittel, die enorm sind. Das darf uns aber selbstverständlich nicht hindern, nun erst recht nachzuforschen, wie wir die deutschen Konsumenten der Gefahr entziehen, von einem solchen Trust vergewaltigt zu werden.

Nun muß auch die Regierungsvorlage zugeben — und der Herr Reichskanzler hat es wiederholt —, daß der Trust bis jetzt nicht zum Schaden der Verbraucher gearbeitet hat, daß er vielmehr die Preise für Petroleum bis jetzt billig gehalten hat. Die Regierung sagt nun: ja, das ist bis jetzt der Fall, weil noch eine Konkurrenz vorhanden ist; in dem Augenblicke, wo keine Konkurrenz mehr vorhanden ist, wo der Trust Alleinherrscher wird, wird er naturgemäß, wie das im Wesen des Kapitalismus liegt, die Preise grenzenlos in die Höhe schrauben und uns dadurch in die größte Gefahr bringen. Das ist richtig, wenn eben gar keine Konkurrenz da wäre. Aber die Konkurrenz für dieses Petroleum besteht doch nicht nur darin, daß man von wo anders her Petroleum bezieht, sondern die beste Konkurrenz ist doch die, daß man andere Beleuchtungsmittel schafft. Der Herr Staatssekretär glaubte — wie auch die Vorlage — mit einer Handbewegung beiseite tun zu können, als ob Elektrizität und Gas die festen Konkurrenten für Petroleum sind. Er meint, die würden in gewissen Gegenden als Konkurrenten gar nicht in Frage kommen, die ließen sich nicht überall anbringen, es würde auch eine große Zeit vergehen, bis die soweit wären, Konkurrenz zu machen. Was das letzte anbetrifft, so stimmt das schon nicht. Schon bei den heutigen Preisen ist Elektrizität und Gas wohl in der Lage, dem Petroleum Konkurrenz zu machen. Dabei sind die heutigen Preise künstlich in die Höhe getriebene Preise, künstlich in die Höhe getrieben auch durch das Verhalten des Staates, der jetzt auf einmal beim Petroleum die Vorliebe für den armen Mann entdeckt. Denn daß Gas und Elektrizität zu teuer sind, beruht auf den hohen Kohlenpreisen.

(Sehr richtig! bei den Sozialdemokraten.)

Herr Staatssekretär, es wäre doch das nächstliegende, daß wir an eine Verstaatlichung der Kohle denken,

(sehr richtig! bei den Sozialdemokraten)

daß wir an eine Verstaatlichung der Bergwerke, an eine Verstaatlichung der Wasserkräfte denken, daß wir eine Verstaatlichung der Elektrifizierung vornehmen. Statt dessen sehen wir, daß der preußische Staat, der in Deutschland ja überall voran ist, sich soeben wieder bemüht, die Elektrifizierung der Berliner Stadtbahn einer Privatgesellschaft zu überweisen,

(hört! hört! bei den Sozialdemokraten)

statt selber elektrische Werke anzulegen! So wird durch den Staat dieser Privatgesellschaft eine solch große Macht gegeben, daß sie zum unumschränkten Diktator über sämtliche Betriebe als Kraft- und Beleuchtungslieferant werden kann. Wir sehen ferner, wie der preußische Fiskus Hand in Hand mit den Kohlenwucherern des Privatkapitals geht und sich nicht im geringsten darum kümmert, wie er die Preise heruntersetzen kann, sondern sein Schäflein mit dabei zu scheren sucht, wenn das Privatkapital die Preise für die Kohle in die Höhe treibt. Sachsen ist ja in dieser Beziehung weitsichtiger gewesen.

(Abgeordneter Dr. Oertel: Sehr richtig!)

Es hat Braunkohlenfelder aufgekauft, um sie sich für die Elektrifizierung zu sichern. Das ist ja sehr schön, daß Sachsen einmal so erleuchtet ist;

(Abg. Dr. Oertel: Immer!)

aber was hilft uns das, wenn davon nicht ein Abglanz auf die Reichsregierung fällt,

wenn das Licht nicht auch in die Reichsregierung hineinstrahlt! Die wichtigste Aufgabe, die wir zu erfüllen hätten, um der Verteurung des Petroleums entgegenzuwirken — und wir werden sehen, daß wir mit dieser Verteurung zu rechnen haben, sowohl wenn der Standard nicht eine Konkurrenz bekommt, als auch wenn er die geplante Konkurrenz bekommt —, ist eben ein Eingriff des Staates zur Beschaffung und Verbilligung der Konkurrenzleuchtmittel Gas und Elektrizität, durch Verstaatlichung der Bergwerke, durch Verstaatlichung der Wasserkräfte, durch Einrichtung staatlicher Elektrizitätswerke.

Die Aeltesten der Kaufmannschaft in Berlin haben uns soeben eine Denkschrift übersendet, in der sie eine fachmännische Berechnung über den Konkurrenzpreis von Petroleum, Leuchtgas und elektrischen Lampen aufstellen lassen. Da zeigt sich, daß, 1000 Hefnerkerzen als Einheit genommen, wenn das Petroleum 25 Pfennig pro Liter kostet und in der besten Form. d. h. ohne Docht mit Glühkörper gebrannt wird, es 7,5 Pfennig Unkosten macht, Leuchtgas bei dem in Berlin üblichen Leuchtgaspreise von 13 Pfennig pro Kubikmeter bei gewöhnlichem Druck 13 Pfennig, bei Lampen mit hohem Druck sogar nur 7,5 Pfennig, also ebensoviel wie Petroleum, während die beste elektrische Lampe, die Wolfram-Osram-Lampe, bei dem Preise von 40 Pfg. po Kilowattstunde immer noch 48 Pfg. Kosten verursacht. Das sind allerdings Preise, die da zeigen, daß das Petroleum, ausgenommen das Leuchtgas unter besonderen Verhältnissen, weit bedeutend billiger ist als die anderen Leuchtmittel. Die Wolframgesellschaft hat zwar eine andere Berechnung aufgestellt; sie zeigt, daß ihre Lampen vollständig die Konkurrenz mit dem Petroleum aufrecht erhalten können. Bei einer durchschnittlichen täglichen Brenndauer von ca. drei Stunden = 1000 Stunden im Jahr kostet eine Petroleum-Tischlampe bei 20 Pfennig pro Liter Petroleum 12 Mark jährlich, eine Osramlampe bei 40 Pfennig pro Kilowattstunde nur 7 Mark 20 Pfennig jährlich, dabei hat die letztere 16 Kerzen Leuchtkraft, die Petroleumlampe nur 10 Kerzen. Auf jeden Fall aber ist unbestreitbar, daß unsere Elektrizitätspreise noch viel zu hoch sind, bedeutend geringer sein könnten, wenn eben nicht das Privatmonopol hier auf diesem Gebiet so unheilvoll wirken würde, doppelt unheilvoll, weil es sich ja da nicht bloß um die Beleuchtung, sondern auch um die Kraftwerke handelt. Wenn allerdings der Staat nach wie vor nichts tut, um eine Konkurrenz für das Petroleum durch billiges Gas und billige Elektrizität zu schaffen, dann könnte man sich fragen: wieweit kann denn das Petroleum durch den Standard verteuert werden, und was haben wir dann zu tun, um dies zu verhindern.

Die Preise, die jetzt die „Standard" den Abnehmern berechnet, sind 17 Pfennig pro Liter ab Tank, ab jenen großen Bassins, von denen aus die Ware weiter zum Kleinhändler befördert wird; 3 Pfennig im Maximum, 2,5 im Durchschnitt sind dafür Aufschlag auf den Tankpreis zu rechnen. Das macht zusammen 20 Pfennig für den Detailpreis z. B. hier in Berlin. Die „Norddeutsche Allgemeine Zeitung" — und sie steht doch den Herren von der Regierung sehr nahe — hat bereits erklärt, daß unter der neuen Einrichtung ein Preis von 17 Pfennig ab Tank, wie ihn jetzt die „Standard" berechnet, außerhalb des Bereichs der Möglichkeit liege.
(Hört! Hört! bei den Sozialdemokraten.)

Also von einer Verbilligung, ja auch von einer Gleichhaltung der Preise mit den jetzigen Preisen hat die Regierung nichts gesagt, in dieser Beziehung verpflichtet sie sich zu nichts. Dagegen verspricht sie uns ganz entschieden mindestens eine Verteurung für das erste Jahr des Betriebes. Es heißt in der Vorlage ausdrücklich:

> Sollte infolge einer Weigerung der Standard Oil Company, sich an der Lieferung zu beteiligen, eine Veränderung des amerikanischen Oels durch Galizien, Rumänien und Rußland eintreten, so könnte das vielleicht vorübergehend, jedenfalls aber nicht auf die Dauer, eine Erhöhung der Unkosten zur Folge haben.

Die Regierung beweist aber durch nichts, daß diese Erhöhung der Unkosten nur vorübergehend sein muß; aber sie sagt auf jeden Fall, daß zunächst eine Erhöhung ein-

treten wird, wenn auch nicht auf die Dauer. Nun rechnet sie uns vor, daß auf die Dauer eine Verbilligung durch gewisse Ersparnisse an Reklame und Ueberwachungsgebühren der Konkurrenz usw. eintreten könne. Eine Berechnung darüber kann sie selbstverständlich gar nicht geben. Dagegen hat ein Anhänger der Idee des Kampfes gegen die Trusts, ein Großhändler für rumänisches Petroleum, der vor kurzem eine Schrift veröffentlicht hat, Herr Joseph Leis in Regensburg — also ein Anhänger der Regierungsidee, wenn auch in anderer Form — mitgeteilt, daß die Inlandsunkosten bei der besten Regie des Reiches gegenüber den Inlandsunkosten der Standard Company nur um einen halben Pfennig verringert werden könnten. Die „Standard" habe durchschnittlich 2½ Pfennig, bei der besten Regie könnte das Reich 2 Pfennig Unkosten haben — also nur eine Verbilligung um ½ Pfennig. Die Regierung selber sagt, sie könne jetzt keine genaue Berechnung der Betriebskosten geben, sie könne nicht sagen, wie sich der Preis stellen wird; sie könne nur darauf hinweisen, daß, wenn die böse „Standard" uns den Preis verteuert, jeder Pfennig, den wir für das Petroleum mehr zahlen, dem deutschen Volke 9 Millionen Mark mehr Unkosten bringt.

Diese Ziffer ist richtig, und diese Ziffer gibt uns arg zu denken, besonders wenn wir die Tabelle beachten, die die Regierung uns über die Preise aufmacht, eine Tabelle, die bei der später noch zu besprechenden Gewinnskala in Betracht kommt. In dieser Tabelle rechnet die Regierung mit einem normalen Höchstpreis pro Liter von 20 Pfennig, aber nicht ins Haus des Verkäufers wie heute — denn heute kostet eben das Liter Petroleum 20 Pfennig beim Händler —, sondern 20 Pfennig ab Tank; das macht 23 Pfennig im Detail. „20 Pfennig ab Tank", so steht es in der Denkschrift. Dazu kommen nach Begründung der Denkschrift in Orten mit Tankwagenbetrieb noch 1 Pfennig Unkosten, an Zuschlag für den Kleinhandel 2 Pfennig, macht 3 Pfennig Zuschlag, mithin für den Verbraucher bei 20 Pfennig ab Tank 23 Pfennig; wo keine Tankanlagen vorhanden sind, ist der Preis noch höher. Mithin ist dieser Preis von 23 Pfennig im Detailverkauf, 20 Pfennig ab Tank, den die Regierung als normalen Höchstpreis annimmt, bereits eine Verteurung um zirka 27 bis 30 Millionen Mark jährlich für die Petroleumverbraucher. Ich will nebenbei anführen, daß in einer der Broschüren, die uns vom Standard Trust zugegangen sind, das interessante Angebot gemacht wird — versteckt in der Broschüre —, daß der Standard Trust sagt: 20 Pfennig ab Tank mache ich mit; wenn die Regierung mit mir einen Vertrag schließen will, daß sie das Petroleum mit 20 Pfennig ab Tank verkaufen kann, dann schenke ich ihr jährlich 30 Millionen Mark in die Reichskasse.

(Hört! hört!)

Nach den Darlegungen der Regierung rechnet diese mit 23 Pfennig für den Verbraucher. In die Reichskasse kommen aber dabei nicht die 30 Millionen, die dem Verbraucher abgenommen werden, sondern in die Reichskasse kommt eine weit geringere Summe, die nach jener spaßhaften Gewinnskala berechnet ist, die uns die Regierung vorlegt. Ich sage: spaßhaft; ich halte diese ganze Gewinnnskala geradezu für einen Ulk. (Sehr richtig! bei den Sozialdemokraten.) Bei dieser Gewinnskala wird nämlich gesagt: wir übertragen einer Vertriebsgesellschaft den Verkauf und wollen mal jetzt recht schlau operieren. Je mehr die Vertriebsgesellschaft den Preis in die Höhe treibt, um so weniger soll sie propuentualiter daran verdienen, um so mehr soll das Reich in die Tasche stecken können. Großartig! Man kann sich geschäftlich gar nichts klügeres denken, als daß jemand prozentualiter um so weniger verdienen soll, als er an einer Ware Preisaufschlag nimmt. Das würde den volkswirtschaftlichen Grundsätzen durchaus entsprecchen, wenn nicht das Unglück wäre, daß derselbe arme Mann, der damit bestraft wird, daß er weniger verdienen darf, wenn er höhere Preise abnimmt, auch gleichzeitig der Besitzer der Petroleumquellen und damit der Lieferant ist.

(Sehr richtig! bei den Sozialdemokraten.)

Mit jedem Pfennig, mit dem der Lieferant den Petroleumpreis in die Höhe treibt, verdient er neun Millionen Mark, und mit jedem Pfennig, um den er den Preis in die

Höhe treibt als Händler, weil er eben als Lieferant teurer verkauft, verliert er 1 oder 1½ Millionen, sodaß ihm das Fünf- bis Sechsfache von dem bleibt, was er scheinbar nach dieser schlauen Gewinnskala einbüßt. Ja, diese Gewinnskala hätte einen Sinn, wenn man die Gewißheit hätte, daß man es bei den Lieferanten für die Vertriebsgesellschaft in dieser selbst mit ganz verschiedenen Gruppen zu tun hätte. Aber wie steht die Sache? Da haben wir eine Vertriebsgesellschaft vorkonstruiert bekommen, die mit einem Anlagekapital von 60 Millionen arbeitet, 10 Millionen sofort in eigener Verwahrung behalten soll mit dem gleichen Stimmrecht wie die übrigen 50 Millionen, eine Vertriebsgesellschaft, von der bekannt ist und vorausgesetzt wird, daß sie auch im Besitze der wichtigsten Oelquellen ist, die uns gegenüber der „Standard" als Lieferant auftreten sollen, — eine Vertriebsgesellschaft, die nichts weiter ist, als eine kleine Filiale, eine Zahlstelle der Deutschen Bank.

Ich will auf die Einzelheiten dieser schlauen Gewinnskala nicht weiter eingehen, ich will nur auf eins hinweisen, daß, selbst wenn der Fall eintritt, daß die Gesellschaft als Händler wenig verdient, weil sie als Lieferant zu viel verdient hat, sie dann doch noch einen Gewinn zugeschanzt bekommen kann, indem der Bundesrat laut § 4 Ziffer 4 das Recht hat, diese Normalhöchstgrenze von 20 Pfennig herauf- und herabzusetzen. Herabsetzen wird er sie nicht können. Die „Norddeutsche" gibt ja selber zu: 20 Pfennig ab Tank, billiger geht es nicht. Aber der Bundesrat kann die normale Höchstgrenze heraufsetzen auf 22 Pfennig. Bei 22 Pfennig verdient entsprechend der Skala die Gesellschaft so wenig, daß das Reich gar nichts bekommt, solange die Normalgrenze 20 Pfennig bleibt. Wird aber durch den Bundesrat die Normalgrenze auf 22 Pfennig in die Höhe geschraubt, dann bekommen die Aktionäre 7,8 Prozent Dividende, und das Reich erhält etwa 19 Millionen, die deutschen Verbraucher aber sind um annähernd 5 Millionen Mark geschädigt.

(Hört! hört! bei den Sozialdemokraten.)

Meine Herren, gegenüber einer solchen Rechnung bekommt man doch ein gewisses Gefühl der Bangigkeit, wie denn die Regierung sich die Verantwortung für eine solche Abmachung denkt. Die Hörigkeit gegenüber den Banken, die der Herr Schatzsekretär so weit von sich abwies, ist ja doch de facto vorhanden, und zwar dadurch, daß außer diesem Konzern der Banken niemand auf dem Markte ist, mit dem Verträge zur Lieferung von Petroleum geschlossen werden können. Oder hat die Regierung andere Verträge in ihrem Portefeuille? Dann müßte sie das andeuten; so aber tappen wir direkt ins Blaue hinein. Das Wunderbare kann sich ja noch ereignen, daß wir in der Kommission erfahren: wir bekommen reichliches und billiges Petroleum, — aber nach den sonst bekannten Verhältnissen des Marktes ist von diesem Wunder bis jetzt nichts bekannt und nichts zu erwarten.

Ich will daher gar nicht erst auf alle Einzelheiten der Vorlage eingehen, die uns den Entwurf schmackhaft machen sollen. Da ist z. B. ein Preisausgleichsfonds geschaffen, der scheinbar dazu dienen soll, wenn die Preise in die Höhe gehen, aus den angesammelten Reserven die Preise zu erniedrigen und einen Preisausgleich herbeizuführen. In Wirklichkeit aber ist dieser Preisausgleichsfonds nichts weiter als Dividendenausgleichsfonds für die Besitzer.

Nun sage ich: die Verteurung ist in der Organisation begründet dadurch, daß vor allen Dingen die Banken eine unbeschränkte Macht haben, und diese sind die Interessenten; denn der Reichskommissar, der da vom Reichskanzler ernannt werden soll, macht den Eindruck, daß er nur die Aufgabe des sogenannten Kibitz beim Skatspielen habe.

(Heiterkeit.)

Er darf zusehen, auch einmal ein Wort dazu äußern, aber einschreiten darf er nicht. Er hat zwar eine Riesenverantwortung, aber nur eine winzige Macht. Er darf nicht einkaufen, sondern darf nur nachträglich — nachträglich! — prüfen, wenn die Banken gekauft haben, ob es so richtig ist, wie die Banken gekauft haben. Er darf an den Sitzungen des Aufsichtsrats und an der Generalversammlung teilnehmen, aber ein Veto hat er nur dann, wenn Spitzbübereien

vorkommen, wenn gegen Gesetz und Vertrag gehandelt worden ist, also eigentlich nur bei Vorkommnissen, die Sache der Polizei und Staatsanwalts sind.

(Zuruf bei den Sozialdemokraten: Wenn er es überhaupt merkt!)

— Ganz recht; außerdem muß er es auch noch merken. Nur wenn von einem Zwischenhändler mehr gekauft wird oder wenn mit einer ausländischen Unternehmung mehr als 50 000 Tonnen, also etwa ein Fünfzehntel unseres Bedarfs abgeschlossen werden, dann darf er einschreiten. Ich brauche wohl nicht erst darauf hinzuweisen: wenn Quertreibereien vorkommen, nicht 50 000, sondern nur 45 000 Tonnen gekauft werden können, — dann hat der Reichskommissar das Nachsehen und darf kein Veto einlegen. Die Gefahr des Doppelspiels der Banken, die einmal als Händler, das andere Mal als Lieferanten auftreten, wird durch die Macht des Reichskommissars gar nicht gebrochen. Wenn der Reichsschatzsekretär uns in seiner Rede versichert, daß man bei Verletzung von Verträgen ja eine Aufhebung der Verträge durch den Einspruch des Kommissars herbeiführen könne, ja, was machen wir dann? Dann haben wir kein Petroleum. So einfach liegt die Sache nicht, wie es sich die Herren vielleicht wohl allzu sehr am grünen Tisch ausgedacht haben.

Eine Vorlage, die auf diese Weise aufgebaut ist, muß schon wegen ihrer Form von uns vollständig abgelehnt werden. Eine Organisation, in der weder die Möglichkeit gewahrt ist, daß die allgemeinen Interessen des Volkes durch seine Volksvertretung zum Ausdruck kommen, noch der Reichstag ein Kontrollrecht ausüben kann, ja, daß man nicht einmal in der Öffentlichkeit erfährt, was eigentlich in den Kontoren der Banken und der Vertriebsgesellschaft vorgeht, — ein solches Privatmonopol mit staatlichen Hoheitsrechten, wie es da geschaffen werden soll, sieht noch weit gefährlicher aus als das Privatmonopol der Amerikaner. Wenn ein Reichsmonopol die Interessen der Bevölkerung wahren soll, dann muß, wie wir bereits beim Kaligesetz im März dieses Jahres dargelegt haben, zunächst das Reich auch der Besitzer des Monopols sein. Bei einem Handelsmonopol, wie mit Petroleum, können wir ja nicht die Besitzer der Oelquellen werden, die im Auslande liegen. Aber wir müssen wenigstens den ganzen Vertrieb als Reichseigentum in Händen haben. Der ganze Betrieb muß durch Angestellte des Reichs erfolgen, nicht durch Fremde, nicht durch Kaufleute, die von der Kontrolle des Reichs unabhängig sind.

Nun hat der Reichsschatzsekretär geglaubt, durch einige Zitate des Herrn von Zedlitz-Neukirch und des Herrn Ministerialrats Freund die Ansicht zu bekräftigen, wie in seiner Vorlage zum Ausdruck kommt, daß Beamte und das Beamtenwesen überhaupt unfähig seien, ein solches Reichsmonopol zu verwalten. Er will zwar keinem zu nahe treten, weder den Kaufleuten noch den Banken. Aber es klang doch durch seine Rede oder richtiger durch die vorgeführten Zitate die Erinnerung an jene Zeit durch, wo eben Merkur der Gott des Handels und der Spitzbuben war. Wir meinen: so sehr auch gewisse geschäftliche Manipulationen als Vergewaltigung des Schwächeren durch den Stärkeren den Stempel des Unsittlichen im weiteren Sinne an sich zu tragen, da nun einmal unsere ganze Wirtschaftsordnung auf diesem Grundsatze aufgebaut ist, würden Beamte, wenn sie kaufmännische Arbeiten übernehmen, durchaus nicht behindert werden, kaufmännische Grundsätze anzuwenden. Wir meinen auch, daß der Einwand, der Staat könne keine tüchtigen Leute für diesen Beruf finden zumal bei der Gehaltsskala, die die Beamten heute einmal hätten, auch kein Grund sei. Es ist richtig, daß der Privatbetrieb, daß das Geschäftsleben mitunter wahnsinnig hohe Gehälter, Carusogehälter für manche ihrer Angestellten zahlt. Das bringt eben die Konkurrenz mit sich, und wenn der Staat konkurrieren will, wird ihm nichts übrig bleiben, als durch Sonderverträge mit den Angestellten ihnen diejenigen Gehälter zu sichern, die im heutigen Geschäftsverkehr üblich geworden sind. Man kann sich darüber ärgern oder freuen; auf jeden Fall müssen wir mit der Tatsache rechnen, daß, wenn das Reich als Konkurrent gegen ein riesengroßes, vorzüglich organisiertes Geschäft auftreten will wie die „Standard“, es ebenfalls über die besten Kräfte verfügen

muß, die man sich überhaupt verschaffen kann. Diese Verbindung von kaufmännischer und Beamtentätigkeit haben wir ja auch beim Post- und Telegraphenwesen, bei der Eisenbahn, oder der Herr Schatzsekretär müßte diesen Betrieben das Zeugnis ausstellen, daß sie absolut nicht kaufmännisch gut verwaltet werden. Wir besitzen doch schon eine riesengroße Macht durch die Staatsmonopole, und wir meinen, daß kaufmännisch bei ihnen ganz gut gearbeitet wird, wenn wir auch gewiß im einzelnen noch manches zu wünschen haben. Also die Einwendungen, die dagegen gemacht werden, daß man aus Mangel an fähigen Köpfen oder aus Mangel an Geld oder aus Mangel an Staatsvorschriften für die Besoldung so besonders tüchtiger kaufmännischer Kräfte nicht ein Reichsmonopol, sondern nur ein Privatmonopol mit Staatshoheitsrechten einrichten könne, halte ich für vollständig hinfällig. Wir fordern ferner, daß der Beirat eine Art Verwaltungsrat wird, der die wirtschaftliche Verantwortung trägt, ein Verwaltungsrat, der zum Teil vom Bundesrat, zum Teil vom Reichstag ernannt wird und in dem Vertreter der Angestellten, der Arbeiter und Beamten vorhanden sein müssen, damit ein gedeihliches Zusammenarbeiten im Interesse des Ganzen geschehen kann. Wir fordern selbstverständlich auch, wenn ein solches Monopol in Kraft tritt, daß ein weitgehender sozialer Schutz der Angestellten eintritt und nicht, wie es die Vorlage bringt, eine Schädigung der Angestellten; denn für sie ist zwar das Wort „Entschädigung" in der Vorlage gewählt, aber die Bestimmungen über diese Entschädigungen sind willkürlich und zum Teil sinnlos zusammengestellt. Dafür nur ein Beispiel! Wenn einer von den Angestellten der Privatgesellschaft, der besonders tüchtig ist, von der Gesellschaft übernommen wird und, nachdem man ihn ausgenutzt hat, nach ein paar Jahren entlassen wird, bekommt er keinen Pfennig Entschädigung. Der Unbrauchbare aber, der nicht erst in die neue Betriebsgesellschaft eintritt, kann auf eine gewisse Entschädigung Anspruch machen. Solche Widersprüche und Unsinnigkeiten dürften in eine Vorlage gar nicht hineinkommen. Sie haben auch mit Recht den Widerspruch der beteiligten Kreise hervorgerufen.

Aber leider handelt es sich gar nicht darum, was wir mit der Verbilligung und den Überschüssen anfangen sollen, sondern es handelt sich darum: wie schützen wir uns dagegen, daß das Petroleum uns durch Maßnahmen der Regierung verteuert wird? Wenn der Herr Staatssekretär sagt: man solle ihm keine bösen Hintergedanken zuschieben, man solle nicht glauben, daß er nicht ausgesprochene Zwecke mit dem Gesetz verfolge, so widerspricht dem die Tatsache, daß hier im Hause eine nicht kleine und sehr einflußreiche Schar vorhanden ist, die allerdings ein Interesse an der Verteurung des Petroleums hat und dieses Interesse auch laut und deutlich im Hause zum Ausdruck gebracht hat. Das ist es, was uns noch besonders stutzig macht. Hier im Hause hat bereits im Jahre 1897 der damalige Herr Staatssekretär des Innern, das jetzige Mitglied des Reichstags, Herr Graf v. Posadowsky erklärt, als es sich um die Frage handelte, wie wir uns gegen den amerikanischen Trust und eine etwaige Verteurung des Petroleums wenden können:

> Einem Mißbrauch des amerikanischen Trusts könne man dadurch begegnen, daß man durch eine Zollerhöhung eventuell das Petroleum verteuerte, um zu ermöglichen, deutsche Brennstoffe bei uns zu verwenden. Ich denke hierbei an die Versuche auf dem Gebiete der Verwendung des Spiritus als Leuchtstoff. Wenn jetzt das Liter Petroleum den Preis von 20 Pfennig hat, und das Liter 100prozentiger Spiritus zu 26 Pfennig geliefert werden könnte, würde nach einem sachverständigen Gutachten, welches mir abgegebn ist, der Spiritus mit dem Petroleum konkurrieren können. Je mehr sich also eventuell der Preis des Petroleums erhöhen sollte dadurch, daß die Standard Oil Co. von ihrem Trust einen rücksichtslosen Gebrauch machte, desto mehr würde die Wahrscheinlichkeit steigen, daß der deutsche Spiritus als Leuchtmittel in eine erfolgreiche Konkurrenz mit dem Petroleum zu treten vermöchte . . . . Das wäre allerdings

— so schloß der Herr Staatssekretär seine Rede —

nach meiner Überzeugung für die deutsche Landwirtschaft die glücklichste Lösung der Agrarfrage.

(Hört! hört! bei den Sozialdemokraten.)

Er glaubte also, die ganze Agrarfrage damit lösen zu können, wenn wir statt Petroleum Spiritus brennen. Nun ist es ja — verzeihen Sie das harte Wort — recht naiv, wenn man die ganze Agrarfrage, auch bloß die Agrarfrage der Großgrundbesitzer, mit der Verbreitung des Brennspiritus lösen will; aber für diejenigen, die es angeht, die Schnapsbrenner, für diese große und mächtige Gruppe, die hier im Hause von rechts bis in die Mitte hin die Interessen der Branntweinbrenner vertritt zum Schaden der Bevölkerung, wäre es allerdings eine recht erwünschte Möglichkeit, wenn das Petroleum teurer würde, weil sie dann in der Lage kämen, den Brennspiritus konkurrenzfähig zu machen. Heute, wo der 95 prozentige Brennspiritus pro Liter 35 Pfg. kostet, ist das nicht möglich, sondern wie sich der Herr Staatssekretär v. Posadowsky damals ganz richtig berechnen ließ, erst dann, wenn der Brennspiritus 26 Pfennig kostet. Diese Differenz von 9 Pfennig läßt sich nun einmal dadurch ausgleichen, daß man den Preis des Petroleums erhöht, und sodann durch eine andere Technik der Spiritusherstellung. Die Herren Agrarier denken aber gar nicht daran, den Brennspiritus aus anderen Materialien herstellen und ihn daher billiger erzeugen zu lassen. Das Gesetz, das Sie geschaffen haben, wirkt so, wie wir vorausgesagt haben.

Der Spiritusring steht dadurch mächtiger da als je, und wenn der Herr Staatssekretär eine dankbare Aufgabe haben will zur Bekämpfung eines Privatmonopols, das das Volk auswuchert, so empfehle ich ihm, sich den Spiritusring genauer anzusehen.

(Sehr gut! bei den Sozialdemokraten.)

Da findet er die Grundlagen für ein Reichsmonopol, um die Interessen der Bevölkerung gegenüber denen einer kleinen und reichen Gruppe zu wahren. Dieser Spiritusring ist heute so mächtig, daß er den Spirituspreis noch weiter steigern kann. Er hat ihn ja, wie ich von dieser Stelle aus vorausgesagt habe, genau um die Höhe der weggefallenen sogenannten Liebesgabe gesteigert. Er kann ihn noch weiter steigern. Gewiß wird dann eine kleine Einschränkung des Konsums stattfinden; aber das wird erstens durch die höheren Preise ausgeglichen, und zweitens kann dann der Spiritusring eine noch grössere Summe als jetzt zur Verbilligung des Brennspiritus verwenden, um ihn konkurrenzfähig zu machen und die großen Massen von Spiritus, die er dank unseres Schnapsboykotts und dank der Aufklärung der Bevölkerung als Trinkbranntwein nicht mehr los wird, als technischen Spiritus loszuschlagen suchen. Das erreicht er, indem er den Trinkspiritus verteuert und auf Kosten der armen Leute, die den Branntwein trinken, den Brennspiritus verbilligt, sodaß er dann, wenn das Petroleum durch eine solche kluge Maßnahme der Regierung teurer geworden ist, einen genügenden Absatz für seinen Brennspiritus erhält.

Wir haben aber keine Lust, an Stelle der Privatmonopolgesellschaft der Amerikaner eine Privatmonopolgesellschaft irgendwelcher Einheimischer zu setzen. Soweit reicht unser Patriotismus nicht. Dem Volk ist es ganz gleichgültig, ob es amerikanisch geschunden oder deutsch-bankisch geschröpft wird. Wir wollen den Gesetzentwurf sorgfältig prüfen in der Kommission, deren Einsendung wir beantragen. Aber wir sagen uus: entweder muß er vollständig umgestaltet mit ganz anderen Grundlagen aus der Kommission hervorgehen, oder er soll in der Kommission begraben werden.

(Bravo bei den Sozialdemokraten.)

Der Zentrumsabgeordnete Dr. Mayer-Kaufbeuren führte u. a. an:

. . . „Es ist zweifellos, daß die Standard Oil Company auf dem deutschen Markt sehr rücksichtslos vorgegangen ist. Noch in den letzten Jahren hat sie einen beispiellosen Kampf gegen den Zwischenhandel geführt, den sie Schritt für Schritt zurückgedrängt hat, bis er heute ihr gegenüber zur Bedeutungslosigkeit herabgesunken ist. Die Standard Oil Company hat auch insofern in nicht zu billigender Weise ihre Konkurrenz zu verdrängen gesucht und zum Teil verdrängt, als sie in ihren Lieferungsverträgen die Detaillisten gezwungen hat, das Petroleum nur bei ihr langfristig abzunehmen.

Meine Herren, wir haben von dieser

Stelle aus das Verhalten der Standard Oil Company wiederholt der schärfsten Kritik unterzogen. Wir haben der Regierung nahegelegt, die Mittel und Wege, welche ihr zu Gebote stehen gegen diese Knebelung der Detaillisten, gegen diese rücksichtlose Verdrängung und Ausschaltung des Zwischenhandels, in Anwendung zu bringen. Ich habe von dieser Stelle aus vor wenigen Jahren den Aufsatz des fortschrittlichen Kollegen Professors Dr. v. Liszt — der damals noch im Reichstag war — bezüglich dieser Verträge der Regierung zur Beherzigung empfohlen. Ich muß heute konstatieren, meine Herren: die Regierung hat auf diesem Gebiete so gut wie nichts getan!

(Sehr richtig im Zentrum.)

Wie steht es nun aber mit der Preisgestaltung? Da muß ich im Einklang mit dem Herrn Vorredner, sagen: wir müssen der Standard Oil Company, wenigstens bis jetzt, das Eine zugeben, daß sie die Preise für Petroleum auf einer relativ mäßigen Grundlage gehalten hat.

(Zuruf rechts: Sie weiß auch, warum!)

Das Petroleum ist einer der wenigen Artikel, die die Preissteigerung des letzten Jahrzehnts nicht, jedenfalls nicht in dem Maße mitgemacht haben, wie fast alle übrigen Verkaufsartikel. — Herr Kollege Dr. Arendt rief mir soeben zu: „Sie weiß, warum!" Ich gebe ihm im gewissen Sinne Recht; die Standard Oil Company nimmt Rücksicht auf ihre Konkurrenz oder vielmehr: sie sucht die Konkurrenz nicht hochkommen zu lassen. Aber auch in ihren unumstrittenen Absatzgebieten außerhalb Deutschlands hat die Standard Oil Company die Preise nirgends auf eine exorbitante Höhe geschraubt. Rockefeller hat die Gewinne, die er aus der Standard Oil Company zieht, im wesentlichen durch die Ausgestaltung der Organisation erstrebt und erzielt. Ich glaube, solange er am Ruder ist, wird er wenigstens diese Preispolitik auch weiter fortzusetzen bestrebt sein. Ich kann mich täuschen; jedenfalls aber besteht die Gefahr, daß seine Nachfolger, falls das Monopol unumstritten wird, eine wesentlich andere Preispolitik eintreten lassen. Mit anderen Worten: ich gebe zu, es besteht zwar kein Notstand, jedenfalls kein augenblicklicher Notstand, aber eine latente Gefahr, die jeder Wirtschaftspolitiker ernsthaft im Auge behalten muß. Diese Gefahr besteht aber nicht erst seit heute und gestern, sie besteht seit zehn und mehr Jahren.

(Sehr richtig im Zentrum.)

Ich möchte noch etwas hinzufügen. Ich meine sogar, daß die Gefahr der Preisteurung beim Leuchtöl weniger besteht als bei den anderen Oelen,

(sehr richtig! in der Mitte)

wo wir sie bereits auf der ganzen Linie zu verzeichnen haben, beim Schmieröl, Treiböl, Benzin usw.; denn beim Leuchtöl — das hat der Herr Vorredner selbst zugegeben — besteht eine obere Grenze in den Preisen für Gasbeleuchtung und elektrisches Licht, wenigstens in den Großstädten und überall da, wo eine dieser beiden Lichtquellen zugänglich ist, also auf Gebieten, die wir tagtäglich sich vergrößern und sich ausdehnen sehen, insbesondere, seitdem unsere Überlandzentralen überall hinkommen.

Nun hat man gesagt, diese Gefahr ist besonders bedenklich, mit Rücksicht auf einen eventuellen Kriegsfall. Da, möchte ich doch sagen, kann man vielleicht verschiedener Meinung sein. Es ist gewiß unangenehm, wenn unsere Versorgung von Übersee aus erfolgen muß und abgeschnitten werden kann. Aber auch aus den anderen Produktionsländern kann Petroleum zu erträglichen Preisen nur über See eingeführt werden.

Und noch etwas, meine Herren! Man kann sehr wohl die Ansicht vertreten, daß es vielleicht sogar ganz klug ist, im Frieden sein Leuchtöl von Übersee zu beziehen und im Kriegsfalle Reserven in den europäischen Ländern zu haben.

(Sehr richtig im Zentrum.)

Zudem steht es aber doch wohl fest, daß Deutschland immer so viel Vorräte hat, daß es für einen Zeitraum von vier Monaten genügend versorgt ist.

Alle diese Erwägungen haben uns schon seit Jahren dazu veranlaßt, die Reichsregierung zu bitten, durch wirtschaftspolitische Maßnahmen die Konkurrenzunternehmungen der Standard Oil Company, soweit es möglich ist, zu stützen und zu stärken. Zum Teil ist die Reichsregierung und auch die preussische Verwaltung darauf eingegangen. Es

haben, soviel ich weiß, umfangreiche Bestellungen der preußischen Eisenbahnverwaltung in Galizien stattgefunden. Aber an durchgreifende Maßnahmen auf diesem Gebiete ist auch bisher seitens der Regierung nicht gedacht worden.

Den ersten großen Vorstoß auf diesem Gebiete hat die Deutsche Bank im Anfang dieses Jahrhunderts unternommen. Die Absicht war, woran ich nicht zweifle, die der Standard Oil Company in Deutschland ein Paroli zu bieten und damit auch eine nationale Aufgabe zur Durchführung zu bringen. Aber man hat sich die Aufgabe vielleicht doch etwas zu leicht gemacht. In wenigen Jahren hat man die Steana Romana neu organisiert und unter seine Kontrolle gebracht; man hat Verträge mit russischen Gesellschaften abgeschlossen und dann sofort in Deutschland den Kampf gegen die Standard Oil Company auf breitester Front versucht. Es erwies sich in kürzester Zeit, daß die Front zu breit war für die Truppen, die hinter der Deutschen Bank marschierten, und schon im Jahre 1907 mußte die Deutsche Bank mit den Amerikanern sich dahin verständigen, daß der ganze Vertrieb ihres Öles durch die Standard Oil zu erfolgen habe, zu Bedingungen, die nach damaliger Annahme zum Erfolge haben sollten, daß die Deutsche Bank und ihr Konzern, wenn ich mich so ausdrücken darf, noch gerade mit einem blauen Auge davon kamen. Es hat sich inzwischen gezeigt, daß diese Hoffnungen nicht einmal zutrafen, daß im Gegenteil die Deutsche Bank und ihr Konzern sogar noch Verluste erlitten. Trotz dieser Erkenntnis hat die Deutsche Bank es fünf Jahre in diesem Vertragsverhältnisse ausgehalten, bis sie es jetzt plötzlich gekündigt hat mit der Behauptung, daß sie, das erste deutsche Finanzinstitut, sich habe bewuchern lassen.

(Hört! hört! im Zentrum.)

Meine Herren, das fällt etwas auf; aber was noch mehr auffällt, ist, dass unmittelbar darauf uns dieser Entwurf vorgelegt wird.

(Sehr richtig im Zentrum.)

Einen zweiten Vorstoß gegen die Standard Oil Company hat die Diskontogesellschaft gewagt, und ich glaube, sie hat finanziell besser abgeschnitten als die Deutsche Bank. Sie hat sich zwar auch mit der Standard Oil Company verbunden, aber doch erreicht, daß eine bestimmte Quote des deutschen Verbrauchs durch sie, besonders aus Galizien, geliefert wird. Das hatte zur Folge, daß wir im letzten Jahre, obwohl die galizische Produktion rapid sinkt, eine größere Einfuhr an galizischem Leuchtöl aufzuweisen haben als noch ein Jahr vorher.

Den stärkeren Vorstoß nun gegen die Standard Oil Company stellt dieser Entwurf dar; er geht, wenn ich so sagen will, aufs Ganze. Was hier vorgeschlagen wird, das ist volkswirtschaftlich, wissenschaftlich ausgedrückt, ein Antimonopol, ein Verbrauchermonopol. Über die Erscheinungsformen und die Wirkungen der eigentlichen Monopole im Gegensatz zu den Antimonopolen ist man heutzutage aus den gemachten Erfahrungen ziemlich im klaren; ein Antimonopol aber ist bis zum heutigen Tage ein Problem und bleibt ein solches, bis einmal ein Antimonopol im großen tatsächlich geschaffen ist. Darüber ist man sich aber auch heute schon klar, ein Antimonopol ist nur dann möglich und hat nur dann einen Sinn, wenn feststeht, daß die Verbrauchergruppe, die sich zu einem Antimonopol zusammenschließt, die Produzenten gegeneinander in der Weise ausspielen kann, daß sie wenigstens von denen unabhängig wird, und zwar völlig unabhängig wird, diie sie bekämpft. Solange die Gruppen, gegen die das Antimonopol sich richtet, auch nur mit einem Teil an der Lieferung beteiligt bleiben müssen, ist das Antimonopol — das nimmt man an — zwecklos, ja, eine Unmöglichkeit.

(Sehr richtig im Zentrum.)

Die erste und wichtigste Vorfrage des Entwurfs ist und bleibt daher die Frage: kann Deutschland seinen Bedarf zu günstigen Einstandspreisen von Outsidern, von Konkurrenten der Standard Oil Company auf die Dauer decken oder nicht? Diese Frage ist leider noch völlig ungeklärt; ich persönlich möchte sie auf eine Reihe von Jahren schlankweg verneinen.

Die Regierung hat uns heute gesagt, sie mache das aus Klugheit so, daß sie bindende Verträge erst abschließe, wenn die Zustimmung des Reichstags zum ganzen Gesetzentwurf einmal vorliege. Ja, meine Her-

ren, dann bleibt es aber auch der Kognition des Bundesrats allein überlassen, ob diese Versorgung auf genügende Dauer zu geeigneten Preisen in genügender Menge dann vorhanden sein wird oder nicht. Das ist ein Weg, den wir, glaube ich, nicht gehen können, daß wir dem Bundesrat das alles in dem Gesetze von vornherein überlassen.

(Lebhafte Zustimmung im Zentrum.)

Aber der Entwurf muß auch noch nach ganz anderer Richtung hin die schwersten Bedenken auslösen. Zweck des Monopols darüber ist die Regierung mit allen Parteien dieses Hauses, wie ich annehme, einig — kann nur die dauernde Sicherstellung der Versorgung Deutschlands mit Leuchtöl zu mäßigen Preisen sein. Nun zeigt eine bloß flüchtige Betrachtung des Entwurfs, daß von einer Verbilligung des Petroleums für den Konsumenten — darin stimme ich mit dem Herrn Vorredner durchaus überein — nicht gesprochen werden kann, daß im Gegenteil mit einer nicht unwesentlichen Verteuerung, wenigstens für eine ganze Reihe von Jahren, gerechnet werden müßte. . . .

. . . Damit komme ich zugleich auf den wundesten Punkt der ganzen Vorlage. Wenn man alle diese Umstände in Erwägung zieht, so kann man es schließlich nicht von der Hand weisen, daß hier viel weniger die Rücksichtnahme auf die Konsumenten der Grund der Gesetzgebung war, als die Sanierung der rumänisch - russischen Petroleuminteressenten und der Deutschen Bank.

(Sehr richtig im Zentrum.)

Ich habe vorhin ausgeführt, daß die Deutsche Bank, wie ich annehme, die Geschäfte seinerzeit kontrahiert hat in der Absicht, dem Nationalwohle zu dienen, und ich bedaure es, daß sie bei dieser Transaktion mit Verlusten abschneidet; aber so weit kann ich nicht gehen, daß ich anerkenne, daß in diesem Falle nun die Konsumenten die Kosten dieser verlorenen Transaktion tragen sollen.

(Sehr richtig! im Zentrum und rechts.)

Man sagt und liest auch in den Zeitungen, die Deutsche Bank habe seinerzeit auf einen Wink der Reichsregierung hin sich in diese Transaktionen hineingestürzt; man sagt sogar, die Reichsregierung habe der Deutschen Bank gewisse Zusicherungen gemacht

(hört! hört! im Zentrum)

für den Fall, daß sie den Kampf mit der Standard Oil Company nicht siegreich bestände. In der Kommission wird ja Gelegenheit sein, sich darüber zu vergewissern. . .

(Sehr richtig! im Zentrum.)

In dem Entwurf finden sich übrigens einige Anklänge an unseren Kartellantrag. Es ist ein Reichskommissar aufgestellt, der zu allen Sitzungen des Aufsichtsrats und der Generalversammlung Zutritt hat, und dem gewisse Rechte gegeben sind; es ist ein Beirat geschaffen usw. Trotz dieser Hereinnahme einiger guter Gedanken ist nach unserer Meinung das Ganze ein Irrweg. Wir müssen die Vorlage, so wie sie uns vorgelegt ist, ablehnen. Auf dieser Grundlage sind wir nicht bereit die Frage der Versorgung Deutschlands mit Petroleum zu regeln, weil wir glauben, daß wir dadurch aus dem Regen in die Traufe kämen, daß die jetzige Gefahr in anderer Form nur noch vergrößert würde.

(Sehr richtig! im Zentrum.)

Nun war in einigen liberalen Blättern zu lesen, dieser Standpunkt der Zentrumsfraktion sei auf die bekannte Stellungnahme der Zentrumsfraktion gegenüber dem Bundesrat in der Angelegenheit der Verordnung über die Ausführung des Jesuitengesetzes zurückzuführen. Demgegenüber brauche ich bloß nur darauf hinzuweisen, daß ich selbst bereits am 28. Februar 1912, also vor 9 Monaten, in meiner Rede zum Etat des Reichsamts des Innern die Frage der Errichtung eines Reichspetroleummonopols namens meiner politischen Freunde im Plenum des Reichstags behandelt habe. Ich habe damals unter anderem gesagt:

> Bei aller Achtung vor den trefflichen Ideen die in der letzten Zeit von der nationalliberalen Fraktion ausgegangen sind, muß ich doch diesem von ihr ausgegangenen Wunsche ganz energisch widersprechen.

(Hört! hört! im Zentrum.)

Ich habe dann im einzelnen die Frage der Versorgung Deutschlands mit Petroleum behandelt und am Schluß gesagt:

> Aber wozu soll ein Reich - Petroleummonopol führen? Das wäre im wesentlichen ein Verbrauchermonopol, ein sogenanntes Antimonopol, wie es auch Antikartelle gibt, — ein Monopol, das sich nicht auf

die Vertretung der Konsumenten bezieht. Ein solches Reichs - Petroleum - Monopol würde meines Ermessens sehr wahrscheinlich zu einer raschen Einigung der wenigen Konkurrenten zum Schaden der deutschen Petroleumkonsumenten führen und letzten Endes nur eine Last für unsere Volkswirtschaft und eine Verteurung des Petroleumpreises zur Folge haben.

(Sehr richtig! im Zentrum.)
(Hört! hört! im Zentrum.)

Ich glaube, mit dieser Konstatierung die Unterstellung gebührend zurückgewiesen zu haben.

Ich darf vielleicht meinem Erstaunen noch über etwas Ausdruck geben. Bei jener Debatte hat — ich glaube, es war am 4. März 1912 — der Herr Staatssekretär des Innern Dr. Delbrück ganz allgemein die Frage der Syndikate behandelt und dabei einfließen lassen, daß nach seiner Auffassung in vielen Fällen ein Staatsmonopol einem Privatmonopol vorzuziehen sei. Er hat dann hinzugefügt:

Aber ich habe auch den Eindruck, daß wir für diese Erkenntnis noch nicht reif sind.

(Hört! hört! im Zentrum.)

Nun, die Erkenntnis dieser Reife ist erstaunlich rasch gekommen.

(Heiterkeit im Zentrum.)

Da ich Ihre Zeit bei der ersten Lesung nicht ungebührlich in Anspruch nehmen möchte, resümiere ich mich in Kürze dahin: wir lehnen den Entwurf auf dieser Grundlage ab; wir stimmen aber der Kommissionsberatung, nachdem sie von einer großen Partei des Hauses gewünscht wird, zu.

(Lebhafter Beifall im Zentrum.)

Darauf erwiderte Staatssekretär Kühn: „Auf die Detailausführungen, die der Herr Vorredner gegen Bestimmungen des Gesetzentwurfes gemacht hat, möchte ich hier nicht eingehen, sondern nur bemerken, daß keine dieser Bestimmungen ihn veranlassen kann, sein Votum gegen das Gesetz im ganzen abzugeben, da über die Einzelheiten ja in der Kommission beraten werden kann und der Grundgedanke des Gesetzes dadurch nicht berührt wird. Aber ich möchte einige Irrtümer allgemeinerer Art aufklären.

Wenn der Herr Vorredner meinte, daß vom Regierungstisch zu Anfang dieses Jahres die Äußerung gefallen sei, wir seien für Monopole noch nicht reif, so konnte sich das — mir ist der Zusammenhang im Augenblick nicht gegenwärtig — wohl nur auf Monopole in anderer Art, nicht aber auf die Stellungnahme der Regierung zu diesem Entwurf beziehen, der ja damals schon in der Vorbereitung war.

(Heiterkeit.)

Sodann hat der Herr Vorredner direkt gefragt, ob einer hiesigen Bank inbezug auf das Petroleummonopol eine bestimmte Zusicherung von der Regierung gegeben sei. Demgegenüber erkläre ich, daß eine derartige Zusicherung weder verlangt noch erteilt worden ist. Wenn wir bei einer Aktion die sich gegen das Übergewicht der Standard Oil Company richtet, die außerhalb dieser Gesellschaft stehenden Produktionsunternehmen berücksichtigen wollen und müssen, so können wir natürlich an denjenigen Unternehmungen, an denen deutsches Kapital beteiligt ist, nicht vorübergehen. Das ist für uns der einzige Beweggrund für unser Vorgehen in dieser Beziehung . . . .

. . . Ein weiterer Irrtum geht dahin, daß in der Regierungsvorlage mit einem „normalen Höchstpreis" von 20 Pfennig gerechnet wird. Der Ausdruck „normaler Höchstpreis" ist überhaupt in Regierungskundgebungen niemals gebraucht worden. Wenn wir eine Preisskala aufstellen wollten, so mußten wir doch eine obere Grenze haben, bei welcher rechnungsmäßig angefangen werden konnte. Es ist aber niemals gesagt worden, daß wir annehmen, daß dieser Preis auch in der Praxis gefordert werden solle. Es ist sogar in der Begründung auf Seite 45 ausdrücklich gesagt: „Es braucht nicht befürchtet zu werden, daß diese Obergrenze jemals erreicht werde."

Die Preisskala ist von dem ersten Herrn Redner aus dem Hause als spaßhaft bezeichnet worden. Ich glaube, die Skala wird den spaßhaften Charakter auch in den Augen des Herrn Abgeordneten verlieren, wenn er sich sagt, daß durch diese Skala mindestens das erreicht wird, daß man auf diese Weise die Vertriebsgesellschaft nötigt, den etwaigen billigen Einkaufspreisen zu folgen und mit dem Verkaufspreis möglichst nahe an diese heranzugehen. Wenn als Ge-

gengrund angeführt worden ist, das sei ganz illusorisch in dem Falle, daß die Vertriebsgesellschaft und die Produktionsgesellschaft miteinander identisch wären, so kann ich auch hier wieder nur auf das verweisen, was ich heute bereits gesagt habe. Ich weiß nicht, wodurch man diese Behauptung einer solchen Identität rechtfertigen will. Sollte aber die Gefahr, von der der Herr Abgeordnete Wurm sprach, überhaupt vorliegen, so läßt sich ihr auf anderem Wege entgegenwirken, nicht bloß durch die Tätigkeit des Reichskommissars, sondern, wie ich heute schon einmal ausdrücklich mir zu bemerken erlaubte, dadurch, daß man die Beziehungen zwischen den Produktionsgesellschaften, an denen Teilnehmer der Vertriebsgesellschaft interessiert sind, einerseits und der Vertriebsgesellschaft andererseits von vornherein für die Dauer des Bestehens der Vertriebsgesellschaft vertragsmäßig festlegt.

Von Interesse sind die folgenden Ausführungen des bekannten Nationalökonomen Prof. Dr. v. Schulze - Gaevernitz:

Es handelt sich im vorliegenden Fall um eine rein wirtschaftliche Frage, wie denn auch auf seiten sämtlicher politischen Parteien des Hauses wohl Anhänger und Gegner der Vorlage vorhanden sind; es handelt sich um eine eminent unpolitische Frage. Nicht steht in Frage, ob wir das Staatsmonopol überhaupt etwa wünschen oder nicht. Dem gegenüber herrscht gerade in den Kreisen des Liberalismus noch entschiedenes Mißtrauen — entgegen dem Staatssozialismus der Rechten und entgegen dem demokratischen Sozialismus der Linken. Aber Einigkeit besteht doch wohl darüber, daß das Staatsmonopol besser ist als das Privatmonopol. Wenn uns seitens der Regierung gesagt worden ist, daß wir zu dieser Einsicht noch nicht reif seien, so unterschätzt doch wohl die Regierung in diesem Falle den beschränkten Untertanenverstand.

Was die Gestaltung der Vorlage im einzelnen angeht, so ist die Sache noch so flüssig, daß ich mich enthalte, hier darauf einzugehen. Selbst die Frage: private Vertriebsgesellschaft oder reines Staatsmonopol? — Ist ja noch bestritten. Ich werde mich infolgedessen darauf beschränken, einige Grundfragen zur Erörterung zu stellen.

Zunächst die entscheidende Frage: besteht ein Privatmonopol? Ich bin geneigt, diese Frage entschieden zu bejahen. Die Standard Oil Company ist als die vollendetste Verkaufsorganisation der Welt in der Lage, jeden mitbewerbenden Produzenten dadurch einfach niederzukonkurrieren, daß sie an denjenigen Orten, wo diese Konkurrenz auftaucht, unterbietet. Sie zwingt die konkurrierenden Produzenten dadurch entweder zur Flucht vom deutschen Markte oder zur Unterwerfung. Beispielsweise waren vor einigen Jahren einmal in Kattowitz in Oberschlesien die Preise für Petroleum halb so niedrig als im seebenachbarten Stettin. Die Standard Oil Company ist sogar unter Umständen großherzig genug, ihr Petroleum einfach zu verschenken, d. h. zu Preisen zu verkaufen, die abzüglich des Zolls überhaupt kaum mehr etwas übrig lassen, wie sie denn in Kreuznach im Jahre 1908 Petroleum an Hausdetaillisten abzüglich des Zolls das Liter zu 2 Pfennig verkauft hat.

(Hört! hört!)

Die Standard Oil hat den Großhandel vernichtet; der Niedergang der Einfuhr von Bremen und Mannheim ist ihr Werk. Sie hat dem Kleinhandel die Bedingung auferlegt, nur von ihr zu kaufen; und zu diesem Zweck übt sie eine eingehende Kontrolle durch Reisende aus; sie ist daran, auch diesen Kleinhandel durch das schon öfters besprochene „Kannengeschäft“ zu beseitigen. In wenigen Jahren, ja vielleicht in wenigen Monaten ist, wie die Dinge laufen, und wenn wir sie weiter laufen lassen, die Standard Oil die Alleinherrscherin des deutschen Marktes. Ich meine, in dieser Frage können wir nicht im Zweifel sein.

Zweite Grundfrage: besteht in dieser Alleinherrschaft der Standard Oil eine Gefahr für den Konsumenten? Auch diese Frage bin ich geneigt zu bejahen, wenn auch nicht so entschieden wie die erste Frage. Bei bisher nicht übermäßigen Durchschnittspreisen hat die Standard Oil doch erhebliche Preissteigerungen an einzelnen Orten bereits vorgenommen, wo keine Konkurrenz mehr vorlag, — Preissteigerungen, die eine starke Ausbeutung ihrer Monopolstellung bedeuten. Was besagen z. B. folgende Ziffern anderes, wenn im November 1910 in Kattowitz 11

bis 12 Pfennig, in Pillkallen, nahe an der See gelegen, 18½ Pfennig gefordert wurden? Sie sehen: die Standard Oil geniert sich absolut nicht, dort, wo der Konkurrent beseitigt ist, die Preise willkürlich in die Höhe zu setzen. Andere Länder — das haben wir von dem Herrn Staatssekretär gehört —, wie z. B. Italien, wo jeder Konkurrent beseitigt ist, zahlen 6 Pfennig mehr pro Liter als Deutschland. Man hat als Schutzmittel auf die Surrogate hingewiesen. Demgegenüber müssen wir doch sagen: Gas kommt als Surrogat nur für die Stadtbewohner in Betracht; Elektrischlichtanlagen, welche auch für das Land in Betracht kommen können, sind kostspielig wegen der Polizeivorschriften über die Verlegung in den Häusern, um Kurzschluß und Feuersgefahr zu vermeiden. Der große Bauer kann in gewissen Teilen Deutschlands, wo Zentralen bestehen, zu elektrischem Licht übergehen, nicht dagegen der kleine Mann auf dem platten Lande,

(Zuruf im Zentrum: Doch!)

dessen Interesse in diesem Falle vor allen Dingen in Betracht kommt.

Die dritte Frage: besteht die Möglichkeit, dieses Privatmonopol, dessen Gefahr wir zugeben, überhaupt wirkungsvoll durch den Staat zu bekämpfen, oder ist es zu spät? Diese Frage wage ich nicht zweifellos zu beantworten. Die Lage Deutschlands wäre hoffnungslos,

(Zuruf rechts)

wenn es sich um ein nationales Konsumentenmonopol gegenüber einem internationalen Produzentenmonopol handelte. Da könnten wir Staatsmonopole in Deutschland haben oder nicht: wir würden der Gnade des internationalen Produzentenmonopols preisgegeben sein.

Es erhebt sich also die Frage: besteht bereits heute ein internationales Produzentenmonopol? Diese Frage glaube ich — mit Vorsicht — verneinen zu können. Die Standard Oil Company ist die vollendetste Handelsorganisation der Welt. Aber selbst in den Vereinigten Staaten beherrscht sie, wie wir hörten, erst einen Teil der Produktion; die Produktion ist noch keinesfalls in ihrer Hand, und vielleicht ist es überhaupt unmöglich, diese Produktion zu vereinheitlichen wegen immer wieder neuaufkommender Fundstätten. Die Entdeckung der Fundstätten ist noch längst nicht abgeschlossen; es sind neuerdings nördlich des Kaspimeeres ferner in Mexiko und Kalifornien ganz ausserordentlich neue Fundstätten aufgeschlossen worden, die durch die Eröffnung des Panamakanals in greifbare Nähe gerückt werden. Es besteht also kein solches Produzentenmonopol, und es ist aus dem weiteren Grunde auch fraglich, ob je ein solches bestehen wird, weil Leuchtöl in wachsendem Maße als Nebenprodukt bei der Produktion von Benzin und Brennöl abfällt. Die Leuchtölproduktion der Welt wächst von selbst in dem Maße, als die Nachfrage nach Benzin und Heizöl sich vermehrt, beispielsweise auch seitens der Kriegsflotten der Welt.

Es erhebt sich also jetzt die Frage: ist es wohl möglich, unter Ausschaltung des Handelsmonopols der Standard Oil Company an den Produzenten direkt heranzukommen? Ist es möglich, der Standard Oil Company gegenüber das zu machen, was sie selbst mit so vielen Existenzen gemacht hat, den Händler auszuschalten und sich mit Produzent und Konsument in unmittelbare Verbindung zu setzen? Wir werden in diesem Falle mit eigenen Schiffen herankommen müssen, insbesondere an die amerikanischen Produzenten, Hand in Hand mit der öffentlichen Meinung der Vereinigten Staaten; denn wir wollen nicht vergessen: gegen die Standard Oil Company sind zwei Präsidenten bereits gewählt worden, die allerdings recht wenig erreicht haben, und unter dieser Parole ist neuerdings der dritte Präsident gewählt worden, von dem wir erwarten wollen, was er erreicht. Die Ausschaltung des Handelsmonopols der Standard Oil Company ist jedoch nur möglich, wenn wir wissen, daß die Außenseiter genug produzieren können, um im Notfalle auch ohne die Standard Oil Company in ihrer Eigenschaft als Produzentin auszukommen. Wäre Deutschland zur Deckung auch nur eines kleinen Teils seines Bedarfs auf die produzierende Standard Oil angewiesen, wäre sie für uns unentbehrlich, dann wäre sie glatt in der Lage, uns Bedingungen zu machen, und der Versuch des Deutschen Reichs wäre gescheitert. Wäre dagegen

die Standard Oil als Produzentin entbehrlich, so würde sie höchstwahrscheinlich zu kulanten Bedingungen die Versorgung Deutschlands mit in die Hand zu nehmen, um ihre Lager zu leeren, um ihre Kapitalien nicht brach liegen zu lassen, und in letzter Linie, um ihr Öl mit geringem Entflammungspunkt in Deutschland abzusetzen, weil sie es anderweit nicht so leicht los wird. Vergessen wir nicht: unsere Stärke läge dann darin, daß wir Deutsche den Hauptkonsummarkt darstellen. Es handelt sich also um die noch völlig ungeklärte Frage der quantitativen Versorgungsmöglichkeit durch die Außenseiter, und diese Frage ist sehr eingehend in der Kommission zu erörtern, und es ist zunächst eine Vorfrage, von der alles weitere abhängt.

Aber weiter! Wir Deutsche haben ja gar kein Interesse daran, die Standard Oil zu bekämpfen, weil sie uns nicht gefällt. Das ist Sache der Vereinigten Staaten. Wir bekämpfen die Standard Oil doch nur wegen der Gefahren, welche dem deutschen Konsumenten aus ihrer Machtstellung drohen. Es wäre ein Schildbürgerstück, etwa im Interesse der deutsche Konsumenten in den Kampf zu ziehen und alsdann die Kriegskosten in erhöhten Petroleumpreisen dem Konsumenten aufzubürden.

(Sehr richtig! bei den Nationalliberalen)

Denn dieser Konsument ist doch der Ärmste der Armen, dieser Konsument ist z. B. der Hausindustrielle, es ist der einsame Bauer und ländliche Tagelöhner. Was grüßt den abendlichen Wanderer aus den Tälern des Schwarzwaldes oder des Riesengebirges? Die Petroleumlampe! Petroleum ist uns so unentbehrlich wie Getreide, wie Salz, wie Zündhölzer. Wir wollen keine Lichtsteuer. Wir haben diese Steuer abgelehnt schon bei Gelegenheit der sogenannten Reichsfinanzreform; denn wir sind keine Freunde der schwarzen Farbe,

(oh! oh!)

auch keine Freunde der blauen Farbe. Das geplante Reichsmonopol hat nur dann einen Sinn, wenn es gedacht ist als sozialpolitische Veranstaltung, so sehr, daß sein Präsident den stolzen Titel des russischen Kultusministers sich verdienen könnte: „Minister der Volkserleuchtung". Es ist also die Frage: ist die Standard Oil wirklich der billigste Anbieter, wie etwa Professor Liefmann meint, oder ist es möglich, nicht nur die genügende Menge, sondern sie auch zu so billigen Preisen und in so langfristigen Verträgen uns zu sichern, daß eine Verteurung des Leuchtöls für die Konsumenten nicht eintritt? Diese Frage muß aufs eingehendste in der Kommission erörtert werden.

Der Entwurf sieht einen Höchstpreis von 20 Pfennig vor ab Tank; über diesen hinaus soll bekanntlich die Vertriebsgesellschaft ihr Kapital nur noch mit 4% verzinsen und das Reich keinen Gewinn mehr haben. Ist es nicht möglich, diese Grenze auf 18 Pfennig herunterzudrücken? Wenn uns das gelänge, wäre, glaube ich, der Konsument gesichert gegen künftige Preissteigerung der Standard Oil Company und auch dagegen, mehr als bisher zahlen zu müssen. Es ist dies eine entscheidende Frage, von der das Schicksal der ganzen Vorlage abhängt: können wir diesen Mindestpreis auf 18 Pfennig herabzusetzen, indem wir etwa die fiskalen Vorteile aufgeben, die dem Deutschen Reiche aus dieser Vorlage erwachsen sollen? Ich meine, wenn das Reich aus dem Petroleum — diesem Verbrauchsartikel der Armen! — heute 70 Millionen Mark Zoll bezieht, so ist das reichlich genug.

(Sehr richtig! links.)

Alle Vorteile, welche finanziell aus dieser Vorlage herausspringen könnten, als Ersparnisse an Reklame, an Reisen, vor allem auch an Frachtkosten — denn die Vertriebsgesellschaft würde sich ja mit eigenen Dampfern das Petroleum in der Produktionsstätte abholen —, wünschen wir den Konsumenten zugeführt zu sehen. Wenn dies geschieht, so ist es vielleicht möglich, uns die Sicherheit zu geben, daß der Konsument nicht schlechter, sondern besser fährt als bisher. Auch fürchten wir, daß der Bundesrat die Befugnis bekommen soll, diese Höchstgrenze nicht etwa herabzusetzen, sondern heraufzusetzen.

(Sehr richtig! links.)

Diese Befugnis fürchten wir; denn im Bundesrat lebt wie in der Brust eines jeden von uns eine doppelte Seele: eine soziale Seele und eine fiskale Seele, die unter Umständen die stärkere ist.

Neben den Konsumenten wünschen wir Rücksicht genommen auf den Detaillistenstand, welcher heute mit geringem Profit Petroleum häufig nur als Lockmittel für den Kunden hält, der andere Dinge kaufen soll, diesen Detaillistenstand, der in wenigen Jahren, wie die Sachen laufen, vernichtet wäre. Es ist infolgedessen begreiflich, daß Rabattsparvereine und Einkaufsvereine der Detaillisten sich für ein Reichsmonopol ausgesprochen haben. Nicht minder wollen wir auch auf den Stand der selbständigen Kannenhändler Rücksicht genommen haben, ihn durch etwa zu gewährende Rabatte am Leben erhalten wissen. Für die Angestellten wünschen wir eine auskömmliche Entschädigung, deren Grundsätze in der Kommission zu beraten wären. Kurz, wir verlangen unter allen Umständen, daß dieser Entwurf unter den Gesichtspunkten einer gesunden Sozialpolitik und in diesem Falle einer gesunden Mittelstandspolitik behandelt werde, die uns ebenso am Herzen liegt wie Ihnen (nach rechts).

Zusammenfassend können wir noch einmal die Frage stellen, die erst in der Kommission zur Beantwortung gelangen wird: ist eine wirkungsvolle Bekämpfung der Standard Oil Company durch deutsches Reichsmonopol mit voller Sicherung der deutschen Konsumenten möglich? Ich wage es nicht, diese Frage zu beantworten. Ich spreche vielmehr ein volles non liquet aus, wie denn meine ganze Partei in dieser Beziehung non liquet sagt und auf die nähere Unterrichtung durch die Regierung in der Kommission wartet.

(Sehr gut! links.)

Für die bejahende Beantwortung der Frage: ist es möglich, das Monopol wirkungsvoll zu bekämpfen? — spricht mir heute eigentlich vor allem nur ein Umstand: das ist die Art und Weise, wie die Standard Oil heute in Deutschland agitiert, in einer Weise, die zeigt, daß ihr die Sache doch recht unbequem ist, vielleicht auch aus dem Grunde, weil eine Entschädigung der abzulösenden Gesellschaften unter Umständen nach der Einkommensteuer erfolgen soll und bekanntlich die Standard Oil in Deutschland ihr zu versteuerndes Einkommen sehr niedrig hält, weil sie es in der Hand hat, die Verkaufspreise in New York beliebig festzusetzen und damit ihre Gewinne rechnerisch in Amerika zu erzielen, wo bekanntlich Einkommensteuer überhaupt nicht vorhanden ist. Die Standard Oil soll ein Einkommen von etwa 200 Millionen Mark im Jahre verteilen. Wieviel kommen hiervon wohl aus Deutschland, ihrem besten Absatzmarkt im Ausland?

Die Standard Oil besorgt neuerdings in einer von ihr veröffentlichten Broschüre „eine Schädigung des Ansehens des Deutschen Reichs". Wie sagt doch der lateinische Dichter? Es ist schwer, eine Satire nicht zu schreiben. Die Standard Oil hat in äußerst geschickter Weise die deutschen Interessen gegeneinander ausgespielt. Sie hat bekanntlich die Aktien der einen Groß-Bank durch vorteilhaften Vertrag gewonnen und ihren Feldzug zugespitzt auf einen Kampf gegen den „Entwurf der Deutschen Bank", von dem sie in einer ihrer Broschüren erklärt, daß dieser Entwurf gegen die Beamten der Regierung betrieben werde. Nun, meine Herren, meine Partei steht gewiß nicht im Verdacht, unsere Bureaukratie allzusehr zu lieben; aber diese Idee eines Entwurfs der Deutschen Bank gegen die Beamten der Regierung ist gelinde gesagt — undeutsch. Die Sache scheint mir doch wichtiger und zukunftsvoller als das Tagesgezänk unserer Banken.

Die Reichstagskommission muß die Vorteile, die den Banken zufließen werden, genau prüfen. Sie muß dafür sorgen, daß die Staatsaufsicht, etwa nach dem Vorbild der Reichsbank, so gestaltet werde, daß sich keine der kapitalistischen Gruppen übermäßig bereichern kann. Ein gewisser Gewinn muß natürlich übrig bleiben, wenn man überhaupt will, daß eine kapitalistische Gesellschaft die Sache macht. Aber ich muß schon sagen: wenn ich die Wahl habe zwischen den Interessen der Deutschen Bank einerseits und der Standard Oil andererseits, so ist mir die erstere immer noch lieber; denn die Aktien der Standard Oil sind weit überwiegend in ausländischem Besitz. Ihre Dividenden werden im Ausland verzehrt, im Ausland versteuert — oder auch nicht versteuert. Ihre Gewinne überragen weit die Gewinne aller unserer deutschen Banken, wie z. B. die Mannheim - Bremer

Petroleum - Gesellschaft 1911 35% Dividende verteilt hat. Dem gegenüber sind die Aktien unserer deutschen Banken im Inland in weiten Sparerkreisen verbreitet. Die Dividenden werden im Inland verzehrt. Sie beleben den heimischen Verbrauch und damit aber auch den heimischen Arbeitsmarkt, was man von den Dividenden der Standard Oil gewiß nicht sagen kann. Die Standard Oil Company, das größte und kapitalistischste Unternehmen der Welt, benutzt heute die weitverbreitete Abneigung unserer öffentlichen Meinung gegen die Banken zum Feldzug gegen das Kapital. Eine solche Abneigung gegen unser Großkapital ist verständlich bei der Rechten des Hauses, die heute noch diesen Kampf führt gegen den jungen Riesen, der die Fähigkeit hat, wie die alten rheinischen Liberalen sagten, das Junkertum aus dem Sattel zu heben. Unverständlich ist die Abneigung aber bei den geistigen Abkömmlingen eines Karl Marx, der doch die volle Auswirkung des Kapitalismus als die Grundlage des von ihm gehofften sozialen Neubaues erklärt hat. Unsere Banken sind kapitalistische Unternehmungen mit allen ihren Vorteilen und auch mit allen ihren Nachteilen. Ich will letztere gewiß nicht beschönigen. Aber wo wären wir ohne sie? Ihre Stärkung bedeutet auf dem Boden der bestehenden Gesellschaft, über die wir heute nicht hinauskönnen, eine Erweiterung und Verbilligung des Kredits für die ganze Geschäftswelt, und wenn heute unsere Geschäftswelt unter teurem Gelde seufzt, so beruht das darauf, daß wir noch nicht genügend kapitalistisch durchtränkt sind.

Die großen Kapitalien unseres Landes sind die Waffen im Kampfe gegen die grossen Kapitalien anderer Länder. So zu lesen in einem Blaubuch der britischen Regierung aus den fünfziger Jahren des 19. Jahrhunderts. Auch das Gerücht, daß die Standard Oil neuerdings Anerbieten macht, in Zukunft den deutschen Markt zu besonders günstigen Bedingungen zu versorgen, deutet darauf hin, daß ihr das geplante Betriebsmonopol doch nicht sehr bequem ist. Allerdings sind diese Anerbieten höchst problematisch, unverbindlich und uneinklagbar. Denn wollen wir die Standard Oil in den Vereinigten Staaten verklagen, so hören wir: die Standard Oil existiert überhaupt nicht, sie ist längst aufgelöst in eine Unzahl kleiner Gesellschaften. Immerhin zeigen jene Anerbietungen, daß es sich hier um einen Plan handelt, der selbst, wenn er heute scheitern sollte, doch einen gewissen Nutzen gehabt hat. Das möchte ich denjenigen sagen, die in eifrigster Weise und in dankenswerter Bemühung den Entwurf ausgearbeitet haben, und deren Arbeit unter keinen Umständen umsonst gewesen ist.

Aber wie immer auch wir die Möglichkeiten einschätzen, so wollen wir doch unter keinen Umständen das gesetzliche Eingreifen überschätzen, ob wir nun zu einem solchen Reichsmonopol kommen oder nicht. Das deutsche Volk befindet sich eben in der schwachen Lage des auf Rohstoffe angewiesenen alten Industrielandes gegenüber den rohstoffausführenden Neuländern, welche durch fortwährende Steigerung der Rohstoffpreise in der Lage sind, für sich steigende Grundrenten auf unsere Kosten einzuheimsen. Das ist eine Lage, die sehr unangemessen, aber einfach in den Weltverhältnissen begründet ist. Es liegt darin eine schwere Gefahr für unsere Zahlungsbilanz. Diese steigenden Rohstoffpreise drohen uns besonders dort, wo wenige Produzenten des Auslandes sich zu einem Ring uns gegenüber zusammenschließen können.

Gleichviel, ob wir zu einem solchen Monopol in Deutschland kommen oder nicht, die Gefahr des Weltmonopols der Petroleumproduzenten bleibt bestehen. Das einzige Mittel hiergegen ist die Anlage deutschen Kapitals in Auslandsunternehmungen, welche unter der Leitung deutscher Intelligenz und der Unterstützung deutscher Banken, mit Maschinen und Werkzeugen, die von deutschen Arbeitern hergestellt sind, ausländisches Rohstoffvorkommen in die eigene Hand nehmen und so die steigenden Grundrenten der Neuländer, die wir nicht beseitigen können, wenigstens in Dividendenform wieder der deutschen Volkswirtschaft zuführen und zugleich durch ihre Aufträge deutsche Industrien beleben. In dieser Hinsicht ist es nun zweifellos ein Verdienst des Entwurfs, daß er die rumänischen Produzenten, die Steaua Romana stärkt,

deren Aktien überwiegend in deutschem Besitz sind, deren Maschinen und Tankdampfer deutsches Fabrikat sind, die jährlich für etwa eine Million Mark Röhren in Deutschland kauft, und die, wenn ihr Absatz versichert wird, die bayerischen Donauhäfen und die Donauschiffahrt neu beleben könnte. Sollte der Entwurf je festere Gestalt gewinnen, so würde ich vorschlagen, der Steaua Romana in den abzuschließenden Verträgen geradezu die Bedingung aufzuerlegen. Regensburg wieder zum Hafen zu machen, die Tankanlagen dort wieder in Betrieb zu nehmen. Ich meine, das wäre eine Erwägung, welcher auch die Herren von der Zentrumspartei nicht unzugänglich sein sollten. Die Belebung der Donaustraße ist von großer Wichtigkeit auch für den Kriegsfall. Aber wie dem auch sei, eine endgültige Lösung dieser ganzen deutschen Petroleumfrage ist meiner Meinung nach nicht durch ein solches Reichsvertriebsmonopol zu erzielen, das vielleicht ein Schritt auf dem Wege ist, sondern ist nur möglich, wenn der Weg, den wir mit der Steaua Romana beschritten haben, weitergegangen wird, wenn unsere Banken — denn ohne diese geht es einmal nicht, wir leben in einem kapitalistischen Zeitalter — genügend neue Erdölvorkommen in den Besitz des deutschen Kapitals überführen, daß eine deutsche Reichsvertriebsgesellschaft sich auf genügende deutsche Produktionsgesellschaften stützen könnte. Wenn wir das haben, dann ist die Petroleumfrage gelöst.

(Lachen rechts.)

— Ich sage: wenn wir das haben!

Zwar besteht natürlich auch dann noch die Gefahr, daß die deutschen Produzenten sich gegen die deutschen Konsumenten vereinigen, und es ist immerhin auch unangenehm, von deutschen Produzenten geschröpft zu werden, wie der Herr Redner der Sozialdmokratie sagte. Aber unsere Großbanken, die hinter den deutschen Auslandsunternehmen stehen, haben immerhin ein Interesse daran, den Bogen nicht zu überspannen, oder, um es noch vorsichtiger auszudrücken, sie sind immerhin staatlicher Beaufsichtigung und dem Druck der öffentlichen Meinung Deutschlands zugänglicher als die rein ausländischen Kapitalsinstanzen. Über diesen deutschen Großbanken schwebt stets das Domoklesschwert der Gesetzgebung und droht stets der Reichstag. Noch ist es nicht so, wie von der Satndard Oil Company verbreitet worden ist: noch ist Herr v. Gewinner nicht der mächtigste Mann in Deutschland. Es besteht auch keine Gefahr, daß er's wird.

(Zuruf rechts: Na! na!)

Aber noch weniger ist Herr in Deutschland Herr Rockefeller,

(Sehr richtig! bei der Fortschrittlichen Volkspartei.)

der bekanntlich immer neue Namen und neue Gestalten annimmt — ein moderner Proteus! — und der in Deutschland Herr Riedemann heißt und päpstlicher Kämmerer ist, wie mir aus glaubhafter Quelle versichert wird.

Um die Gefahr für den Verbraucher möglichst abzuwehren, werden wir die Reichsaufsicht in dem Sinne verstärken müssen, wie es Herr Wurm gefordert hat. Wir werden insbesondere Kontrolle der Lieferungsbeträge verlangen müssen, und zwar auch der kleinen Lieferungsverträge. Es ist ja ganz gefährlich, daß die kleineren Lieferungsverträge nicht kontrolliert werden sollen. Dann kann man eine große Lieferung in entsprechend viele kleine zerlegen, und die Reichskontrolle ist umgangen. Wir werden auch die Zeit verkürzen, auf welche das Monopol einer Vertriebsgesellschaft verliehen wird. 30 Jahre scheinen mir viel zu lang; es ist mindestens auf 20 Jahre hinunterzugehen, und es ist vor allem bei der Erneuerung des Monopols nicht nur der Bundesrat, sondern auch der Reichstag zu hören — genau wie bei der Verlängerung des Reichsbankprivilegs —, um eventuell, wenn die Sache einmal eingerichtet ist, zu einem reinen Reichsmonopol übergehen zu können.

Wenn wir so nach Erledigung der zu stellenden Vorfragen zugeben, daß dieser Regierungsentwurf gewiß nicht unsympathische Seiten aufweist, so möchte ich zum Schluß, und zwar nicht nur in meinem Namen, sondern in dem meiner ganzen Partei erklären, daß uns eine Vorbestimmung des Entwurfs

höchst unsympathisch ist: die Verquickung des Entwurfs mit der Veteranenbeihilfe,

(Sehr richtig! bei der Fortschrittlichen Volkspartei.)

und daß nicht wenige Mitglieder unserer Partei der Meinung gewesen sind, daß hierin ein gewisses Druckmittel für den Reichstag beabsichtigt gewesen sei.

(Sehr richtig! bei der Fortschrittlichen Volkspartei.)

Die Veteranenbeihilfe ist wichtig genug, um nicht auf wechselnde Erträgnisse gestellt zu werden.

(Sehr richtig! bei der Fortschrittlichen Volkspartei.)

Sagt doch der Entwurf der Regierung, selber wörtlich: eine sichere Schätzung über Erträgnisse ist nicht anzustellen. Die Veteranenbeihilfe soll unabhängig sein von dem gewiß sehr unsicheren Schicksal dieser Vorlage.

(Sehr richtig! bei der Fortschrittlichen Volkspartei.)

Und ich möchte hinzufügen: diese Veteranenbeihilfe, längst eine sozialpolitische Forderung, ist heute — und das ist ja jetzt besonders zugkräftig — auch eine Maßregel der Kriegsbereitschaft. Ich habe aus Gesprächen mit verschiedenen solcher Veteranen übereinstimmend gehört, daß im letzten großen Kriege im Kugelregen der gute Wille, die Opferbereitheit und der Mut der Kombattanten dadurch gestärkt worden ist, daß man ihnen gesagt hat: ihr seid euer und der Euren Zukunft sicher. Auch wenn wir wieder in diesen äußersten Fall gelangen sollten, von dem ja vielfach auch hier im hohen Haus die Rede sein mußte, so würde zweifellos der gute Wille unserer Kombattanten gestärkt werden, wenn sie erlebt hätten, daß daheim, in ihrer Heimat, die alten Veteranen nicht zu darben haben. Ich möchte diesen Gesichtspunkt ganz besonders der hohen Regierung in heutigen Zeitläufen zu erwägen geben. Es ist nicht ohne; in entscheidenden Momenten spielt für jeden einzelnen Mann diese Erwägung mit eine Rolle.

Ich möchte damit schließen: Amputieren wir den fiskalen Pferdefuß der Vorlage, nehmen wir ihr das soziale Mäntelchen der Veteranenvorsorge ab, und sehen wir, was davon nur übrig bleibt, und sehen wir, ob ihre nackte Gestalt auch dann noch dem Herrn Staatssekretär und den Herren der Regierung gefällt. Wie immer das Schicksal der Vorlage sei, wir erwarten eine finanzpolitische und sozialpolitische Tat: Veteranenbeihilfe auf Grund einer Reichserschaftssteuer.

(Bravo! links.)

Aus den Ausführungen des bekannten Agrariers Dr. Arendt heben wir hervor:

Der Herr Abgeordnete Wurm hat aber noch eine andere sehr merkwürdige Entdeckung gemacht. Er hat nämlich den agrarischen Hintergrund dieses Gesetzes entdeckt.

(Sehr gut! rechts.)

Ich glaube: wir werden vielleicht noch hören, daß die Deutsche Bank auf Veranlassung des Bundes der Landwirte diesen Gesetzentwurf vorgebracht hat.

(Heiterkeit und Rufe: Der Jesuiten!)

— Jawohl! es ist auch ein päpstlicher Kämmerer dabei.

(Große Heiterkeit.)

Es ist wohl möglich. — Aber nein, Sie irren sich: der ist auf der amerikanischen Seite.

(Heiterkeit.)

Also das trifft nicht zu. Das Zentrum ist hier einmal wirklich vollkommen schuldlos,

(erneute große Heiterkeit)

was ihm doch auch bestätigt werden soll.

Also, meine Herren, den agrarischen Pferdefuß fand Herr Wurm darin, daß die Verteurung des Petroleums möglicherweise zu einem stärkeren Verbrauch des Spiritus zu Brennzwecken führen könnte. Nun möchte ich darauf antworten: zunächst glaube ich, daß wir in dieser Frage alle Ursache haben, den Konsumentenstandpunkt zu wahren und jede Verteurung des Petroleums auszuschließen.

(Sehr richtig! rechts.)

Dann ist aber auf der anderen Seite die Frage noch auch anders zu lösen; es könnte doch auch eine Verbilligung des Spiritus nicht nur im Spirituspreise möglich sein, sondern auch in der Vervollkommnung der Technik des Brenners.

(Sehr richtig! rechts.)

Wenn wir sehen, wie bei Gas und elektrischem Licht die Technik sich ins Zeug ge-

legt hat, wenn wir die Fortschritte wahrnehmen, die mit der Spiritusglühlampe bereits erzielt sind, so müssen wir uns doch sagen, daß es durchaus möglich ist, daß Brenner erfunden werden, die den Spirituskonsum bei einer guten Beleuchtung so heraufsetzen, daß es mit dem Petroleum bei billigem Preise konkurrieren kann. Dann ist es allerdings ein überaus großer doppelter volkswirtschaftlicher Nutzen;

(sehr richtig! rechts)

denn dann werden wir einmal die Zahlungen an das Ausland los und andererseits vergrößern wir den Absatz einer außerordentlich wichtigen heimischen Produktion.

(Sehr wahr- rechts.)

Was die Petroleumproduktion betrifft, so ist für mich die Frage der Versorgung nur mit Standardöl oder nur mit anderem Oel nicht so außerordentlich wichtig. Wenn die Amerikaner von ihrem Trust ein verhältnismäßig bescheidenen Gebrauch bisher gemacht haben, so liegt das nicht an ihrer Klugheit und Mäßigung, sondern hier liegt der Knüppel beim Hunde. Wenn sie die Preise erhöhen würden, so würde das Petroleum seine Konkurrenzfähigkeit verlieren. Der Petroleumkonsum — das ist für mich das ausschlaggebende — schränkt sich nicht vorübergehend ein, sondern wenn er einmal wegen Verteurung des Petroleums ersetzt werden muß, so sind die Ersatzmittel dauernd, und der Petroleumkonsum kommt nicht wieder. Das wissen die Herren in Amerika, und sie wissen, was für sie auf dem Spiele steht, wenn sie von ihrem Rechte einen übermäßigen Gebrauch machen.

(Sehr richtig! rechts.)

Das haben sie teilweise nach einer anderen Richtung hin getan. Es ist anzuerkennen, daß durch die Einführung des Kannensystems der Kleinhandel viele Vorteile gehabt hat; aber auf der anderen Seite hat der amerikanische Trust den kleinen Gewerbetreibenden doch nicht genügend Spielraum gelassen. Insbesondere beklage ich es, daß dieses große Unternehmen sich nicht gescheut hat, bis in die Kundenkreise zu gehen und den kleinen Gewerbetreibenden direkt eine Konkurrenz zu machen. Das ist einer der Punkte, der mit am meisten zu der Erregung der öffentlichen Meinung geführt hat.

Wenn wir nun die hier vorliegende beabsichtigte Betriebsgesellschaft überblicken, so müssen wir doch sagen: in derselben ist nur berücksichtigt das Interesse der Banken, — aber weiter nichts. Die Banken sind doch schließlich trotz ihrer rumänischen Unternehmungen und dem Wohlwollen des Abgeordneten Schulze - Gaevernitz für diese Unternehmungen nicht das einzige, worauf es ankommt.

(Sehr richtig! rechts.)

Es sind doch auch noch die Konsumenten und der Zwischenhandel da, der ganze große Mittelstand, der mit dem Petroleumgeschäft so außerordentlich verknüpft ist. Die Interessen müßten doch in einer Betriebsgesellschaft auch zu ihrer Geltung kommen.

Nun sind uns nach dieser Richtung hin Vorschläge gemacht worden, die bereits der Redner des Zentrums zu meiner Freude mit Wohlwollen zitiert hat. Ich meine, die Vorschläge des Reichsdeutschen Mittelstandsverbandes, die Herr Dr. Eberle, der Vorsitzende dieses Verbandes entworfen und vertreten hat. Ich glaube, meine Herren, daß es doch außerordentlich erwägenswert wäre, wenn der mit dem Petroleum sich beschäftigende Mittelstand bei dieser Gelegenheit auch ein Wort mitzusprechen hätte und auch seine Interessen geltend machen könnte.

(Sehr richtig! rechts und im Zentrum.)

Ich glaube, daß sich das auch durchaus ausführen läßt; denn die ganze Konstruktion dieser Vertriebsgesellschaft kann ja bleiben, wenn man nur die Namensaktien anders verteilt, wenn man die Namensaktien in die Hände des Reichs gibt, und wenn das Reich dann einen Teil seinerseits durch einen Beirat, ähnlich wie bei der Reichsbank oder noch richtiger ähnlich wie bei der früheren Preussischen Bank, den Konsumenten und den Vertretern des Mittelstandes einräumt. Dann würde meines Erachtens eine bessere Grundlage zu schaffen sein als gegenwärtig, wo man gegen den Entwurf schwere Bedenken inbezug auf die Gestaltung der Vertriebsgesellschaft nicht unterdrücken kann.

Meine Herren, bei der vorgerückten Zeit will ich nicht alles das, was ich mir hier noch notiert habe, vorbringen. Ich glaube, wir können dem Zufall dankbar sein, daß die Banken einander in die Haare gefahren sind, und daß wir infolgedessen den lachenden Dritten vorstellen, der imstande ist, hinter die Kulissen zu sehen, was ihm wahrscheinlich sonst nicht gelungen wäre.

(Sehr richtig! rechts.)

Meine Herren, ich möchte auch nicht auf den Prozeß der Deutschen Bank zurückkommen. Es ist wie ja auch schon hervorgehoben wurde, eigentümlich, daß ein so großes Bankinstitut sich darauf berufen muß, daß es sich in einer Zwangslage befunden hat. Es ist ja hart, aber vielleicht nicht ganz unverdient, wenn von den Gegnern dieser Prozeßeinwand verglichen worden ist mit der Erhebung des Differenzeinwandes. Meine Herren, wenn der Herr Abgeordnete von Schulze - Gaevernitz meinte, daß Deutschland sich in dieser ganzen Frage in einer schwachen Lage befände, weil es auf einen auswärtigen Verkäufer angewiesen sei, so bin ich auch hier gerade der entgegengesetzten Auffassung. Ich meine: Deutschland ist in einer sehr starken Lage; denn es ist der Hauptkunde und der beste Käufer des amerikanischen Trusts, und ein zahlungsfähiger Käufer pflegt in der Tat nur schwach zu sein, wenn er seine Kraft nicht anzuwenden versteht, und ich hoffe, daß diese Verhandlungen darüber keinen Zweifel lassen, daß ein allseitiger Wille vorhanden ist, dem amerikanischen Trust unter allen Umständen in Deutschland in entschiedener Weise entgegenzutretn. Darüber besteht, glaube ich, gar keine Meinungsverschiedenheit. Die Meinungsverschiedenheit besteht über die Art und Weise, in der das geschehen soll. Ob das nun in der einen oder in der anderen Art geschieht, ist ja schließlich nebensächlich, wenn man sich nur überall überzeugt, daß wir nicht der schwache, sondern der starke Käufer sind, und daß wir von den verbündeten Regierungen und dem Herrn Staatssekretär erhoffen können, daß sie unter allen Umständen dieser Stärke entsprechende Rechnung tragen. Meine Herren, wie die Debatte verlaufen ist, so ergibt sich ja ohne weiteres, daß wir nicht voraussehen können, in welcher Gestalt diese Vorlage in die zweite Lesung kommen wird. Meine politischen Freunde werden deshalb ihre Stellungnahme zu dem Entwurf von den Veränderungen abhängig machen, die er bis zur zweiten Lesung erfahren wird, und werden je nach dem Ausfall dieser Veränderungen sich für oder gegen das Gesetz entscheiden.

(Beifall rechts.)

Endlich führte als elsässischer Petroleum-Interessent der Abg. Thumann aus:

Meine Herren, nur einige kurze Worte! Ich habe den Standpunkt meiner Parteigruppe in der Frage des Petroleummonopols darzulegen. Das Elsaß ist dabei in einem besonderen Maße interessiert, weil wir im Elsaß Petroleumquellen haben. Ein Drittel des Anteils Deutschlands an der Petroleumproduktion dürfte auf das Elsaß fallen. Die Produktion des ganzen Reiches ist ja aber nur gering.

Darum auch hat uns die Frage dieses Monopols vor ein Problem gestellt. Wir begreifen die Monopolisierung eines Produkts, das man im Lande selbst produziert — z. B. des Spiritus —, und auf welches man die Hand legen kann. Wie kann man aber den Handel mit einem Produkt monopolisieren, das man im Ausland kaufen muß, für dessen Lieferung man größtenteils von denjenigen Kreisen abhängig ist, deren Preispolitik man durch dieses Monopol bekämpfen will? Denn daß wir ohne das amerikanische Petroleum nicht auskommen, ist ja statistisch nachgewiesen.

Der Zweck des Reichspetroleummonopolgesetzes soll in der Bekämpfung des Privatmonopols, der amerikanischen Standard Oil Company liegen. Wenn man die zahlreichen Abhandlungen, die in letzter Zeit den Mitgliedern des Reichstags zugestellt worden sind, durchliest, so erhält man den Eindruck, daß sie, sowie die Preßerörterungen über den Reichsmonopolgesetzentwurf, nicht dahin zielen, die Interessen des Verbrauchers zu verteidigen und zu vertreten, sondern vielmehr die Interessen dieser oder jener Großbank, die bei dem Zustandekommen des Petroleummonopols zunächst in Betracht kommen.

Aus diesen Preßerörterungen und den fachmännischen Broschüren, die aus den Kreisen sogenannter Unbeteiligter herrühren, die aber von Interessenten und interessierten Konkurrenz - Petroleum - Gesellschaften an uns gerichtet worden sind, geht klar und deutlich hervor, daß das Geschäft ein gutes, für die kommende Vertriebsgesellschaft und deren Aktionäre sogar ein sehr gutes sein müsste. Man bekommt bei der Lektüre manchmal die Empfindung, als gelte der Grundsatz: „ôte- toi, que je m'y mette!", wie der Franzose sagt. Ob dabei der Verbrauch von Leuchtöl auf seine Rechnung kommt, ob für preiswürdige Beschaffung von Leuchtöl gesorgt ist, wird nur nebenbei gestreift. Das Finanzergebnis für die Vertriebsgesellschaft und für die hinter ihr stehenden Banken scheint für die Agitatoren die Hauptsache zu sein.

Das Reich soll wohl auch am Geschäft interessiert werden und angeblich sogar mit hohen Prozenten. Wenn man die Sache flüchtig betrachtet, könnte man glauben, daß der Staat den Löwenanteil der Überschüsse erhalten und die Vertriebsgesellschaft nur einen kleinen Anteil für sich behalten würde. Nun, dieser wäre aber doch nicht so unbedeutend; denn wie von den Mitbewerbern ausgerechnet wird, würde er die Aktien bis zu 7 bis 8% verzinsen. Ist das der Fall, so könnte man sagen, wenn ein Reichs-Petroleummonopol sein muß, daß dann das Reich besser das Monopol in eigene Regie nehme und es nicht einer Vertriebsgesellschaft ausliefere.

(Sehr richtig! rechts.)

Meine Herren, wir sind der Ansicht, daß das Reich nicht dazu da ist, um mittels Schutzmaßregeln die gesunde Wirkung der Handelskonkurrenz auszuschalten zur Begünstigung einzelner Firmen. Ich will auch dem Prinzip der Staatsmonopole als solchem nicht das Wort reden; denn Monopole, d. h. konkurrenzlose Betriebe, fördern im allgemeinen den wirtschaftlichen und technischen Fortschritt nicht. Aber, wie schon gesagt, wenn Monopole geschaffen werden, soll der Gewinn dann nicht in Aktionärstaschen fließen, sondern der Vorteil soll den Konsumenten, den Verbrauchern, der Allgemeinheit zugute kommen.

Zum Schluß auch ein Wort über die Verwendung des Reichsgewinns an dem Monopol. Der Verbraucher würde voraussichtlich am Petroleumpreis keinen Vorteil davon verspüren. Um uns aber das Verschlukken dieser bitteren Pille einigermaßen zu erleichtern, sollen die Überschüsse zur Erhöhung der Veteranenbeihilfen dienen. Das ist gut gemeint. Mit den Herren Vorrednern bin ich indessen auch der Meinung, daß es für das Deutsche Reich nobler sei, die Erhöhung der Beihilfen für die Veteranen sowie die Erleichterung der Bedingungen, unter welchen Kriegsteilnehmer in den Bezug derselben gelangen, aus allgemeinen Reichsmitteln zu bestreiten sind.

In der Fortsetzung der Beratungen in der 81. Sitzung am 9. Dezember 1912 betonte der Abgeordnete Dr. Frank (Soziald.):

„Meine Herren, nachdem die Vertreter aller Parteien gesprochen haben, darf ich vielleicht das Ergebnis der gehörten Leichenreden kurz dahin zusammenfassen: für die Grundlage dieses Entwurfes ist im Reichstag nicht bloß keine Mehrheit, nein, nicht einmal eine Minderheit zu finden. Es ist der Regierung nicht gelungen, die lückenhafte und mangelhafte Begründung des Gesetzes irgendwie zu ergänzen oder zu verbessern. Die Regierung hat sogar das Kunststück fertig gebracht, ihre natürlichen Hilfstruppen in das gegnerische Lager zu treiben. Ich spreche von den paar Hunderttausend Kleinhändlern und Krämern, die seit Jahrzehnten unter der schweren Hand der Standard Oil Company zu leiden haben. Dadurch, daß die Regierung in der Vorlage diesen meistens unbemittelten Leuten zumutete, die Anlagen, die ihnen bisher die Standard Oil Company ohne Vergütung angebracht und repariert hat, käuflich zu übernehmen — es handelt sich da um eine einmalige Ausgabe von je 30 bis 40 Mark —

(Zuruf rechts: 100 Mark!)

durch diesen Mißgriff hat sie das ganze Heer dieser Kleinhändler gegen sich mobil gemacht, so daß wir jetzt das Schauspiel sehen, daß der bedrängteste Mittelstand auf der Seite der Standard Oil Company gegen die Regierung aufmarschiert.

Das einzige, was scheinbar zu Gunsten der Vorlage spricht, ist unabhängig von der

Regierung vorgebracht worden. Das einzige, was für die Vorlage angeführt werden könnte, ist die raffiniert geschickte und glänzend organisierte Gegenagitation der Standard Oil Company und ihrer Ableger. Wenn wir diese Agitation betrachten, dann haben wir wieder ein Beispiel dafür, was für einen gefährlichen Gegner wir vor uns haben,

(sehr wahr! bei den Sozialdemokraten)

und wir haben auch ein gewisses Beweismittel dafür, daß die Standard Oil Company von der Vorlage allerdings eine gewisse Interessenschädigung erwartet. Aber die Vorlage kann sehr wohl die Standard Oil Company schädigen und gleichzeitig die Konsumenten schädigen und vielleicht nur einem Dritten nützen, und dieser ist, wie zum Uberdruß oft vorgetragen wurde, die Gruppe der Deutschen Bank.

Die Debatte hat aber nicht bloß ein negatives Ergebnis gehabt, sie hat auch ein positives Resultat zutage gefördert. Dieses positive Resultat ist, daß der Reichstag nach wie vor einmütig in der Erkenntnis ist, daß die Uebermacht der Standard Oil Company eine schwere Gefahr für das Wirtschaftsleben bedeutet, und weiter ist wertvoll daß diese Ueberzeugung nicht etwa irgendwie chauvinistisch oder nationalistisch gefärbt ist. Wir betrachten diese Gefahr, die von der Standard Oil Company droht, nicht deswegen als so groß, weil es sich um ein Privatmonopol handelt, das uns zu erdrücken droht, und die Konsequenz aus dieser auf allen Seiten vorherrschenden Ueberzeugung wird sein, daß wir zunächst im eigenen Lande Ordnung schaffen, daß wir die privaten Monopole, die uns vom Kohlensyndikat, vom Elektrizitätstrust her vor allem bedrohen, mit allen Mitteln bekämpfen, die der Gesetzgebung zur Verfügung stehen.

Im Hause ist auch, wenn nicht Einstimmigkeit, so doch eine entschiedene Mehrheit dafür, daß das Reich ein Handelsmonopol einrichtet, ein wirkliches Reichsmonopol, wenn Garantien dafür gegeben werden, daß der Zweck wirklich die Verbilligung und nicht eine verschleierte indirekte Steuer wird.

(Sehr richtig! bei den Sozialdemokraten.)

Was die Regierung in der schriftlichen Begründung und auch im Hause dagegen vortrug, ist nicht durchschlagend. Wenn die Regierung Recht hätte, daß die Beamten nicht imstande seien, ein derartiges Monopol zu leiten, dann wäre auch die Vorlage gerichtet; denn wenn die Regierung imstande ist, uns einen Reichskommissar zu stellen, der wirksam die Geschäftsführung der künftigen Vertriebsgesellschaft überwachen könnte, dann wäre sie auch imstande, diesen Reichskommissar zum Direktor der Sache zu machen. Es ist viel schwerer, eine Sache zu überwachen, in deren Betrieb man nicht darinsteht, viel schwerer, von außen her eine wirklich wirksame Kontrolle zu üben.

(Sehr richtig! bei den Sozialdemokraten.)

Wir befinden uns in der seltsamen Zwangslage, daß wir die Reichsbeamten gegen die Reichsbeamten in Schutz nehmen müssen, daß wir der Regierung Fähigkeiten, wie soll ich sagen, aufreden müssen, die nach ihrer eigenen glaubhaften Versicherung die Herren nicht besitzen.

(Heiterkeit bei den Sozialdemokraten.)

Aber ich bin der Meinung, die Herren von der Regierung, die Minister und Staatssekretäre sind gar nicht so ungeschickt, wie sie sich oft stellen.

(Heiterkeit.)

Wir haben schon oft gesehen, wenn sie das Amt hinter sich haben, daß sie Eigenschaften entwickeln, die man vorher nie hinter ihnen gesucht hätte.

(Erneute Heiterkeit.)

Es wird sich also darum handeln, wenn wir das Reichsmonopol haben, aus den Herren an der Spitze herauszuholen, was in ihnen steckt.

Ich darf auch konstatieren, daß das Haus einig darin ist, nicht ein Privatmonopol durch ein anderes Privatmonopol ersetzen lassen zu wollen, nicht die Herrschaft des Rockefeller-Trusts durch die Herrschaft der Deutschen Bank ablösen zu lassen.. Ich sage dies ohne jede Voreingenommenheit gegen dieses große deutsche Geldinstitut. Man muß nicht von einer Bank Dinge erwarten, deren eine Bank eben nicht fähig ist. Eine Bank ist, wie der Vertreter der

Deutschen Bank auf dem Bankiertag hervorgehoben hat, dazu da, Geschäfte zu machen und nicht dazu, um volkswirtschaftliche Interessen der Allgemeinheit wahrzunehmen.

(Sehr richtig! bei den Sozialdemokraten.)

Gerade dagegen hat sich der Herr Staatssekretär besonders energisch, ich möchte fast sagen, soweit das bei ihm zutrifft, leidenschaftlich verwahrt,

(Heiterkeit)

daß die Regierung vielleicht bewußt im Interesse einer bestimmten Bank einen Entwurf ausgearbeitet hat. Den guten Glauben billigen wir selbstverständlich der Regierung zu. Kein Mensch behauptet, daß die Regierung absichtlich unter dem Diktat der Deutschen Bank etwas derartiges gemacht hat; aber ich weiß nicht, ob der Herr Staatssekretär fühlt, wie bedenklich eine derartige Entschuldigung ist. Wenn die Regierung gar nicht gemerkt hat, daß sie im Interesse der Deutschen Bank arbeitet, dann müßte das Urteil über die Verfasser des Entwurfs recht böse ausfallen; denn die Tatsache bleibt bestehen: wenn der Entwurf im Bureau der Deutschen Bank ausgearbeitet worden wäre, so hätte er nicht günstiger für diese Bank gemacht werden können. Beweise dafür sind im Laufe der Debatte genügend vorgebracht worden. Ich will noch einmal daran erinnern, daß die 10 Millionen Namenaktien, die der Deutschen Bank und ihren Freunden zugedacht sind, dasselbe Stimmrecht haben, wie die 50 Millionen Inhaberaktien. Das bedeutet nicht etwa, daß beide Gruppen die gleiche Macht haben, sondern das bedeutet, daß die 10 Millionen Namenaktien die Betriebsgesellschaft vollkommen beherrschen. Ein jeder weiß, daß bei Aktiengesellschaften niemals auf den Generalversammlungen alle Inhaberaktien vertreten sind, und daß, wenn eine Gruppe auch nur ein Drittel der Aktien in festen Händen hat, sie damit die Aktiengesellschaft regiert. Nun haben wir die weitere direkt unverständliche Bestimmung, daß die 10 Millionen Aktien bei der Auflösung der Aktiengesellschaft den vorhandenen Ueberschuß mit der Hälfte der 50 Millionen Aktien teilen soll, und die Begründung dafür ist so treuherzig, daß man sie nur schwer verstehen kann, weil der etwaige Ueberschuß in der Hauptsache auf die Geschicklichkeit der Herren zurückzuführen sein soll, die diese Inhaberaktien haben. Deswegen soll man ihnen einen derartigen Profit zuwenden. Leute, die 10 Millionen Vermögen mindestens so sicher anlegen, als wenn sie Reichsanleihen kaufen würden, sollen noch extra solche Millionengewinne bekommen, weil ein solcher Ueberschuß später einmal vorhanden sein sollte.

Ich darf neben dieser Uebersicht über die Hauptergebnisse der Debatte noch zwei Nebenerscheinungen als erfreuliche Ergebnisse anführen. Die erste ist die Entschiedenheit, mit der von allen Parteien des Hauses der Versuch der Regierung zurückgewiesen ist, die Schwäche der Vorlage unter einem sozialpolitischen Mäntelchen zu verbergen.

Als weitere erfreuliche Erscheinung in der Debatte möchte ich auch buchen, daß von keiner Seite der Grundsatz angefochten wurde, den geschädigten Angestellten eine Entschädigung zu gewähren. Auch das, was uns jetzt selbstverständlich erscheint, war nicht immer selbstverständlich. Bei der Finanzreform 1909 wurden von uns Sozialdemokraten Entschädigungsanträge für die Angestellten eingebracht, und damals wurde von der rechten Seite, aber auch außerhalb des Hauses von der „Deutschen Handelswacht", dem Organ der deutschnationalen Handlungsgehilfen, gesagt, das seien demagogische Anträge, es sei ganz undenkbar, daß man Angestellte hier entschädige. Und siehe da, nach drei Jahren kommt die Reichsregierung und stellt sich auf unseren „demagogischen" Standpunkt und erkennt die Verpflichtung an, die geschädigten Angestellten irgendwie schadlos zu halten.

Für diejenigen, die übernommen werden, haben wir den selbstverständlichen Wunsch, daß ihre Lohn-, Gehalts- und Arbeitsbedingungen nicht schlechter sein dürfen, als sie bisher bei der Standard Oil Company oder den anderen Gesellschaften gewesen sind. Es darf hervorgehoben werden, daß die Standard Oil Company keine schlechten Arbeitsbedingungen hat.

Die Vorlage selbst geht jetzt an die Kommission. Aber ich fürchte, die Kommission

gleicht der Höhle des Löwen: es führen nur Spuren hinein, aber keine Spuren heraus. An sich kann man's bedauern, daß der erste Versuch, ein Privatmonopol zu brechen, höchstwahrscheinlich scheitern wird, aber ich meine, wenn die Regierung sich jetzt auch am Petroleum die Finger verbrennt,

(Heiterkeit)

so wird sie vielleicht künftig vorsichtiger sein, sich vielleicht in Fühlung bringen mit den Parteien über die Grundlagen des Gesetzentwurfs, und der Kampf gegen die Uebermacht der Privatmonopole wird nicht aufhören. Der Kampf gegen die Uebermacht der Privatmonopole, den wir mit aller Energie weiterführen, wäre allerdings aufs schwerste kompromittiert, wenn wir zum ersten Male, wo wir Ernst machen mit der Zurückdämmung der Privatmonopole, ein Gesetz machen würden, das unter der Reichsflagge ein neues Privatmonopol einsetzen würde.

(Sehr richtig! bei den Sozialdemokraten.)

Und gerade deswegen, weil wir den Kampf gegen die Privatmonopole mit für eine der wichtigsten Aufgaben der Gegenwart halten, und weil wir der Ueberzeugung sind, daß in wenigen Jahren bei uns, wie in Amerika, der Kampf gegen die Uebermacht des privaten Kapitals im Mittelpunkt der Politik stehen wird, — gerade deswegen sind wir der Meinung, daß der Entwurf in dieser Form vollkommen unbrauchbar ist.

(Bravo bei den Sozialdemokraten.)

Der bekannte Zentrumsabgeordnete E r z b e r g e r erklärte u. a.:

Die Monopolvorlage will den Kampf gegen ein Privatmonopol aufnehmen. Der sozialdemokratische Redner Herr Dr. Frank hat vielleicht ganz recht, wenn er sagte, der Kampf gegen solche Privatmonopole werde im Laufe der nächsten Jahre immer stärker das ganze politische und wirtschaftspolitische Leben durchdringen. Nun bin ich auch der Ansicht wie er, man könnte zu der Auffassung kommen, daß man diesen Kampf für künftig unmöglich machen wollte, indem man den Reichstag auf ein vollständig totes Gleise in diesem Kampfe schieben will. Wenn die Regierung den Kampf gegen die Privatmonopole vornehmen will, hat sie ganz andere Mittel zu ergreifen, als sie hier vorgeschlagen sind.

Meine Freunde haben schon seit sieben Jahren von der Regierung ein Kartellgesetz gefordert. Die Regierung mag einmal mit weitgehenden Vorschriften gegen die Auswüchse der privaten Monopole kommen. Sie möge uns einmal ein Kartellgesetz vorlegen, bei dem das Reich gar keine finanzielle Verpflichtungen einzugehen hat, bei dem gar keine Verteurung irgendwelcher Konsumartikel in Frage kommt. Ich kann Ihnen heute erklären: meine politischen Freunde sind bereit, ein solches Kartellgesetz mitzumachen. Ich glaube auch, daß der Reichstag eine große Mehrheit für ein solches Kartellgesetz, das gegen die Preistreibereien einzelner Kartelle, Trusts usw. vorgeht, in sich birgt. Warum kommt die Regierung nicht mit diesem Gesetze, das nun wirklich einstimmig im letzten Frühjahr gefordert worden ist, bei dem alle Parteien für den Antrag des Zentrums gestimmt haben? Wenn die Regierung einmal gegen ein Privatmonopol, das übrigens nach meinen Privatinformationen heute nicht mehr vorhanden war — damals hat die Standard Oil Company wirklich den gesamten Bedarf an Petroleum nach Deutschland geliefert, und niemand war da, der ihr Konkurrenz machen konnte, — vorgehen will, so gibt es doch eine Menge anderer Maßnahmen als die, welche uns hier vorgeschlagen sind. Ich halte dieses Eingreifen des Reichs mit einem Reichsmonopol oder einem Privatreichsmonopol oder einem „reichlichen" Privatmonopol — das letztere auf die Gewinne bezieht, die für die Betreffenden dabei in Betracht kommen —

(sehr gut! im Zentrum)

für vollkommen falsch, wenn man sich auf ein Gebiet begibt, dessen Artikel man nicht oder nur zu 5 Prozent besitzt. Wenn Sie etwas monopolisieren wollen, so kann ich mir denken, Sie monopolisieren die Luft in Deutschland oder das Kali oder die Kohle oder die Elektrizität. Das alles haben wir. Aber etwas zu monopolisieren, was man nicht hat, ist das Neue und Interessante an diesem Entwurf. Etwas in die Hände des Reichs zu legen, was man erst von anderer

Seite kaufen muß, ist der ungesunde Gedanke, der in diesem Gesetz vorhanden ist, der nicht damit begründet werden kann, daß eine große Verteurung dieses Artikels eintreten kann. Wenn der Bundesrat auf dem Gebiete der Verteurung der Konsumartikel vorgehen will, warum bringt er kein Gesetz gegen die Kaffeevalorisation? Wenn etwas in Deutschland den Unwillen des Volkes erregt hat, so sind es die Machinationen der brasilianischen Südstaaten, den Kaffeepreis unter Zuhilfenahme und unter Führung der Deutschen Bank gewaltig in die Höhe zu treiben. Man hat eine 300-Millionenanleihe für Santa Catharina do Sul aufgebracht, und unsere Banken haben damit den südbrasilianischen Staat in die Möglichkeit gesetzt, die Kaffeepreise bis zu 50 Prozent in die Höhe zu setzten. Die gleiche Bank, die an dieser Verteurung mit schuld ist, sollte nun davon abstehen, den Petroleumpreis in die Höhe zu setzen? Der Kaffee wächst auch nicht in Deutschland und muß auch vom Ausland eingeführt werden; denn das, was unsere Kolonien bauen, kommt nicht in Betracht, auf großen Export von dort müssen wir wohl für das nächste Jahrzehnt absehen.

Warum geht die Regierung nicht hier vor und trifft Maßnahmen, die gerade im Interesse der mittleren und kleineren Bevölkerung mehr begründet sein würden, als es hier der Fall ist? Warum geht die Regierung nicht gegen die Machinationen vor, die auf eine wesentliche Verteurung unserer Rohprodukte abzielen, auf die wahnsinnigen Spekulationen und Preistreiberei der Rohbaumwolle? Da sind wir auch mehr oder weniger einem Privatmonopol ausgesetzt. Alle Industrien und Konsumenten klagen über die stetige Preistreiberei auf diesem Gebiete. Warum gerade hier bei dem Petroleum, wo der Bedarf nahezu ganz vom Ausland abhängig ist?

Im Vordergrund steht der Satz: kann die Regierung eine Garantie dafür übernehmen, daß genügend Mengen gleich guten Petroleums zu billigen Preisen zur Verfügung gestellt wird? Die Regierung ist dieser Frage ausgewichen. Man vertröstet uns auf die Kommission. Meine Herren, ich muß das von vornherein abweisen. Es ist unmöglich, daß wir das in der Kommission machen; denn wer von uns ist in der Lage zu prüfen und nachzuforschen, wenn er eine vertrauliche Kenntnis erhalten hat von solchen Lieferungsverträgen? Wie kann er wissen, welche von diesen Verträgen, die auf dem Papiere stehen, durchgeführt werden können? Wenn Sie so viel über die Gewaltpolitik der Standard Oil Company sprechen — glauben Sie etwa, daß es der Standard Oil Company zu schwierig ist, irgendeinen Außenseiter durch Maßnahmen zu bewegen, daß er auf einmal kein Petroleum mehr hat? Dann haben wir einen wunderschönen Vertrag bis 500 000 Tonnen, aber wir haben keinen Liter Petroleum davon in Deutschland. Das ist nur Spielerei für diese großen Kapitalsinteressen, um die sich es hier handelt. Wer die Machinationen der Standard Oil Company in Nordamerika kennt, darf ihr auch die Kraft und die Energie zutrauen, daß sie solche amerikanischen Außenseiter, sei es mit Liebe oder Gewalt in ihren Konzern hineindringen wird, daß sie es dahin bringen wird, daß ein gewisses Quantum immer noch von der Standard Oil Company oder einer von ihr abhängigen Gruppe gekauft werden muß, dann sind die Preise zu bezahlen, die für die letzten 100 000 bis 200 000 Tonnen einfach diktiert werden, und die werden nicht klein sein. Ich muß dem widersprechen, daß lediglich in der Kommission solche Fragen geprüft werden sollen. Oder man müßte alle Interessenten zur Kommission zuziehen, Herrn von Gwinner, aber auch Herrn Nöllenburg und Herrn Riedemann. Es wäre ja interessant, alle drei Herren an einem Tisch beisammen zu sehen; jedenfalls würden wir in der Kommission dabei viel Interessantes erfahren.

(Heiterkeit)

Da die Regierung selbst sagt, daß ihre Beamten nicht die Kapazität und Fähigkeit haben, diese schwierigen Dinge zu beurteilen, so wäre es dankenswert, wenn wir von diesen drei Seiten alles das hören könnten, was uns ein Regierungskommissar doch nicht mit genügender Deutlichkeit und Faßligkeit zum Vortrag bringen kann.

Ich bezweifle also, daß unabhängig von der zu bekämpfenden Gesellschaft überhaupt der ganze Bedarf gedeckt werden kann. Ich bin aber dessen sicher, daß, wenn je ein solcher Bedarf für einen kurzen oder längeren Zeitraum zur Verfügung gestellt wird, das nur mit ganz gewaltigen materiellen Opfern geschehen kann, sodaß also eine rapide Preissteigerung eintreten muß. Ich kann da nur einem Artikel zustimmen, den die „Freisinnige Zeitung" im Januar 1908 brachte. Diese Zeitung hat das sehr geschickt zum Ausdruck gebracht, und ich glaube es wird auch das Interesse des Herrn Kollegen v. Schulze-Gaevernitz finden, dem dieser Artikel wohl entgangen ist. In der Nummer 14 vom 17. Januar heißt es:

> Natürlich kann das Reich spielend leicht ein Einfuhrmonopol schaffen. Es braucht nur jede private Einfuhr zu verbieten und beherrscht damit das ganze Geschäft. Rücksicht auf die Russen oder Amerikaner brauchte das Reich wahrhaftig nicht davon zurückzuhalten. Aber was bliebe der Reichspetroleumregie dann anderes übrig als sich an die beiden einzigen Großlieferanten zu wenden und von ihnen das Oel zu kaufen? Glaubt man, daß Mr. Rockefeller dem Reiche die Ware mit geringerem Nutzen verkaufen würde, als er jetzt aus seinen deutschen Filialen zieht? Das müßte schon aus Gutmütigkeit sein, denn durch Konkurrenz genötigt werden könnte er nicht. Auf Gutmütigkeit dieses Geldmenschen par excellence zu rechnen, scheint uns für das Deutsche Reich etwas gewagt.

Am Schlusse heißt es:

> Wir können die Selbsttäuschung nicht aufkommen lassen, als ob der Gewinn eines etwaigen Petroleummonopols irgendwo anderwärts herkommen könnte als aus Preisaufschlägen, die die Verbraucher bezahlen müssen.

Am 21. Februar 1909 — damals bei der Reichsfinanzreform war ja auch schon das große Gespenst des Petroleummonopols aufgetaucht — schreibt sie schließlich:

> Es bleibt also dabei, daß ein deutsches Petroleummonopol nur dann einen Mehrertrag über den gegenwärtigen Zoll hinaus bringen könnte, wenn den Konsumenten der Petroleumpreis höher gestellt wird. Das beabsichtigen die Befürworter des Monopols aber doch wohl nicht.

Diesen Sätzen schließe ich mich vollkommen an, denn sie treffen den Kern der Sache. Jedes Monopol, einerlei, ob ein Reichsmonopol oder ein solches Privatmonopol, wird unter den vorliegenden Verhältnissen — man kann das bedauern, darf aber vor den Tatsachen nicht die Augen verschließen — zu einer Verteurung für den Konsumenten führen. Nun sind aber die Konsumenten doch nicht in einer volkswirtschaftlichen Situation, daß sie außer den vielen Millionen an Zoll, die sie jetzt schon aufbringen, noch mehr Millionen für das Reich aufbringen können. Wir müssen vielmehr dahin trachten, daß eine Verteurung dieses Konsumartikels nicht eintritt.

Es kommt eine zweite Schattenseite hinzu, die in der bisherigen Debatte noch nicht erwähnt worden ist. Bei der Einführung eines Petroleummonopols wird man nicht nur mit höheren Preisen für Petroleum zu rechnen haben, sondern es wird auch eine große Preissteigerung für Benzin, Schmieröl und andere Dinge, die aus dem Petroleum hergestellt werden, herbeigeführt. Diese Artikel werden heute zum guten Teil von den Großimporteuren der drei Gruppen gemeinsam in einem Geschäft und Konzern gehandelt. Wenn ihnen nun ein Teil des Handels entzogen wird und sie ihre Anlagen nur noch für einen anderen Teil, für Benzin, Schmieröl usw. in Benutzung setzen können, so ist es selbstverständlich, daß die allgemeinen Geschäftsunkosten mit einer weit höheren Quote für Benzin, für Schmieröl usw. zur Anrechnung kommen müssen als bisher, wo sich die allgemeinen Unkosten und Geschäftsgewinn mehr verteilt hat. Oder glauben Sie, daß die drei Gesellschaften so gutmütig sein werden, wenn wir hier das Petroleummonopol beschließen, daß sie mit weniger Dividende für das arbeitende Kapital zufrieden sind? Gerade auf dem Gebiete des Benzins, wo nur zwei Gruppen auf der Welt die ganze Lieferung in den Händen haben, wo die Gefahr eines Monopols wegen eines ständig wachsenden Bedarfs vorliegt, würde es den Gesellschaften spielend leicht sein, den Preis in

die Höhe zu treiben. Ganz dasselbe würde für Schmieröl und andere Rückstände aus dem Petroleum, die zu Leucht- und Heizzwecken benutzt werden, eintreten. Sie würden durch die Maßnahmen nicht nur das Petroleum als Leuchtquelle verteuern, sondern auch die Preise für alle die Oele, die zur Verfeurung verwendet werden, noch mehr in die Höhe treiben. Welche Garantie bietet uns die Vorlage dafür, daß das Petroleum nicht teurer wird? Aber auch nicht eine einzige! Ich habe noch nie in einem Gesetzentwurf gefunden, daß einer privaten Gesellschaft so viel Machtvollkommenheiten eingeräumt werden wie hier, ohne daß auch nur irgendeine einzige Verpflichtung der Gesellschaft auferlegt wird.

(Sehr richtig! im Zentrum.)

Es ist nicht einmal in dem Entwurf vorgesehen, daß sie für das nötige Petroleum zu sorgen hat.

(Sehr richtig! im Zentrum.)

Sie allein hat nur das Recht, Petroleum zu verkaufen ohne die Verpflichtung, genügend Petroleum vorrätig zu halten. Die einzige Pflicht, die Sie der Gesellschaft auferlegt haben, ist die, daß sie mindestens 4 Prozent Dividende verteilen muß.

(Heiterkeit im Zentrum.)

Aber sonst ist keine Verpflichtung in dem ganzen Gesetzentwurf vorhanden. Wenn die Regierung solche Gesetzentwürfe bringt, daß da die ganze Oeffentlichkeit mit der Behauptung überrascht wird, ein solches Monopol nütze Privatinteressen — also hier der Gruppe der Deutschen Bank —, darüber darf sich der Herr Schatzsekretär nicht verwundern. Man sagt sich: wie kommt man überhaupt mit einem solchen Gesetzentwurf, mit einer solchen Vorlage an den Reichstag?

Man hat uns als eine Garantie für billige Preise die Gewinnskala gerühmt. Man sagt, das sei etwas ganz besonders Kluges und ganz besonders Schlaues, das hier ausgeheckt worden sei, weil der Grundsatz dahin gehe: je niedriger der Preis im Verkauf sei, um so größer sei der Gewinn beim Verkauf. Eine wunderschöne Deduktion! Aber es wird vielleicht so gewandte und gerissene Geschäftsleute in Deutschland und außerhalb Deutschlands geben, die sagen: beim Verkauf will ich gar nichts verdienen, wenn ich nur beim Einkauf recht viel verdiene. Wenn das zufällig dieselben Leute sind, dann können sie ruhig darauf verzichten, beim Verkauf etwas zu verdienen, wenn sie beim Einkauf um so mehr verdienen. Ja, Sie stoßen sie ja mit der Nase darauf, daß sie es so machen sollen; denn bei jedem Pfennig, den sie beim Verkauf verdienen, müssen sie drei Viertel dem Reiche abgeben, und bei jedem Pfennig, den sie beim Einkauf verdienen, brauchen sie dem Reiche gar nichts abzugeben.

(Sehr gut!)

Also müßte man der Gruppe, die diesen Gedanken fördert, das kaufmännische Armutszeugnis ausstellen, das Zeugnis eines kaufmännischen Bankrotteurs ausstellen, wenn sie die Chancen, beim Einkaufe viel zu verdienen und dafür beim Verkauf weniger, nicht ausnützen würde. Halten Sie, meine Herren vom Bundesrat, die Direktoren der Deutschen Bank für rückständig? Ich nicht! Ich habe zu den kaufmännischen Leitern der Deutschen Bank ein weit höheres Vertrauen, als daß sie eine ihnen freiwillig eingeräumte Gewinnchance — ich mache ihnen daraus keinen Vorwurf, sondern denen, die ihnen diese Gewinnchancen geben — nicht auch rücksichtslos ausnützen würden. Diese Geldinstitute sind volkswirtschaftliche Unternehmungen. die die Aufgabe haben, hohe Dividenden für ihre Aktionäre herauszuschlagen, aber keine anderen Aufgaben, als ihre Satzungen und das Handelsgesetzbuch ihnen gestellt haben. Also diese Gewinnskala wird nicht nur nicht eine Garantie für billige Preise geben, sondern direkt zu hohen Verkaufspreisen anreizen.

In dem Sinken der Preise und Steigen der Gewinne liegt gleichzeitig die Beweisführung dafür, daß das Petroleum verteuert werden muß, wenn wir das Gesetz annehmen. Warum? Diese Privatvertriebsgesellschaft kann doch nur etwas billig verkaufen, wenn sie es billig einkauft. Etwas anderes kann ich mir nicht denken. Daß sie aus ihrer eigenen Tasche Geld drauflegt, damit der arme Mann in Berlin und auf dem Lande billiges Petroleum kriegt, diese Meinung wird wohl niemand im Deutschen Reich

haben. Aber in dem Moment, wo die Vertriebsgesellschaft billig einkauft, soll sie für das Reich 16 Millionen — 17 Pfennig ab Tank — abliefern. Also diese 16 Millionen, die sie an das Reich abzuliefern hat, sind bereits eine Verteurung des Petroleums. Denn wenn sie das nicht abzuliefern hätten, würden die 16 Millionen Mark in einem billigeren Petroleumspreis zum Ausdruck kommen. So ist auch zu erklären die stillschweigende Erklärung in der bekannten Broschüre der Standard Oil Company, bei 20 Millionen Extanks zahlt sie 30 Millionen an das Reich. Man könnte den Spieß umkehren und sagen — statt 30 Millionen Mark Gewinn, ungefähr 3 Pfennig Verteurung des Petroleums entsprechend —: wie wäre es, wenn 17 Pfennig Extank angeboten und eine Verständigung herbeigeführt werden könnte, ohne daß das Reich einen Pfennig aus dem Petroleum erhält? Dann haben die armen Leute in Deutschland den Vorteil davon. Aber diese ganze innere Konstruktion führt notwendigerweise — das wird uns nie in der Kommission anders klar gemacht werden können — zur Verteurung des Petroleums.

Nun gar die Art der Organisation der Vertriebsgesellschaft, die ein ausschließliches Privileg des Großkapitals — wenn ich Volksparteiler sein würde, würde ich z. B. sagen: eine Liebesgabe für das Großkapital — darstellt. 50 Millionen Mark sind ungefähr darin, wie mein Fraktionskollege Dr. Mayer (Kaufbeuren) bereits ausgerechnet hat, Namensaktien, die dann die Hälfte von Reservefonds, vom Betriebsfonds, vom Preisausgleichsfonds bekommen. Daß diese ausschließlich auf das Bedürfnis des Großkapitals zugeschnitten sind, wird niemand in Abrede stellen können. Wenn ein gesunder Gedanke in der Debatte vorgebracht ist, so ist es der, zu prüfen, ob es nicht möglich wäre, falls man überhaupt die ganze Sache macht, den Mittelstand selbst heranzuziehen, die Leute, die nur als Verkäufer ein Interesse haben, aber nicht als Einkäufer irgendeine Rolle spielen können, — ob man also diesem Gedanken, den Herr Graf v. Westarp eben ausgeführt hat, nicht nähertreten kann.

Dann werden Sie allerdings in den Aktien weit heruntergehen müssen. Man wird Namensaktien mit 200 oder 500 Mark machen müssen, sodaß 100 000 oder 200 000 Aktionäre sich beteiligen können, um die nötigen 50 Millionen Aktien aufzubringen, und Bestimmungen treffen müssen, daß die Aktien nicht gehäuft werden können, daß alle Detailleure draußen ihre Aktien haben. Dann hat man eine Garantie, daß die Einkaufspreise nicht in die Höhe getrieben werden, denn die Leute haben kein Petroleum zu verkaufen an das Reich, sondern nur an die Konsumenten; sie sind nicht Lieferanten. Das ist eine Frage, über die man sich ja in der Kommission noch näher unterhalten muß.

In bezug auf die Entschädigungsfrage will ich nicht auf Einzelheiten eingehen, zumal der Redner, welcher nach mir kommen wird, noch eingehend darüber sprechen wird, Diese Frage ist doch so ungenügend geregelt wie nur irgend möglich. Ich habe den Eindruck, daß die Herren, welche diese Bestimmungen aufgemacht haben, das ganze Petroleumgeschäft gar nicht kennen; sonst hätten sie doch ganze Gruppen des Mittelstandes, welche durch das Gesetz ungeheuer geschädigt werden, nicht einfach unter den Tisch fallen lassen können. Denken Sie an alle Agenten und Depositäre. Das sind kleine, mittlere Geschäftsleute. Ein solcher Mann hat etwa eine Kohlenhandlung oder eine Holzhandlung oder ein kleines Speditionsgeschäft und fährt außerdem Tankwagen nicht nur für die Stadt, sondern auch für die Umgebung. Von diesem Handel hat er eine Jahreseinnahme von 1000 oder 1500 oder 2000 Mark. Eine ganze Reihe dieser kleinen Leute hat mir in den letzten Tagen Briefe geschrieben, in denen sie das nachgewiesen haben. Mindestens die Hälfte dieser Leute würde durch dieses Gesetz einfach dem Ruin nahegebracht werden. An einer Stelle der Begründung steht, man wolle dem Mittelstand helfen; aber Hunderte von Mittelstandsexistenzen würden durch die jetzige Gesetzesfassung einfach kaputt gemacht werden!

(Sehr richtig! im Zentrum.)

Warum ist für diese Leute aus dem gesunden, kräftigen Mittelstand, welche ihre ganze Existenz darauf aufgebaut haben, daß sie dies Geschäft auf lange Jahre hinaus in

den Händen haben, gar nicht gesorgt?

Auch die Fürsorge für die Angestellten ist äußerst ungenügend und mangelhaft. Meine politischen Freunde werden den Anregungen, die die Organisationen der Handelsangestellten uns unterbreitet haben, mit dem größten Wohlwollen beitreten. Auf Einzelheiten gehe ich nicht ein, das wird Sache der Kommission sein.

Weiß ferner der Bundesrat nicht, daß so und so viel Hunderte und Tausende von Kutschern und Arbeitern brotlos werden, wenn der Gesetzentwurf in Kraft tritt. Für die ist gar nicht gesorgt; mit keiner einzigen Zeile ist auch nur eine Entschädigung vorgesehen. Ich stimme der Auffassung zu, daß etwa 40 bis 50 Prozent dieser Kutscher und Arbeiter, namentlich der Kutscher, beschäftigungslos werden würden. Wenn man für die Angestellten sorgt — das halte ich für recht und gut —, dann muß man doch auch für die Arbeiter und für diese Leute aus dem Mittelstand sorgen. Worauf soll denn so ein kleiner Kaufmann in einem Städtchen, dem von seinen 3000 Mark Einkommen jetzt durch einen Federstrich der Vorlage 1500 oder 2000 Mark weggenommen werden sollen, seine Existenz gründen?

(Zuruf links.)

— Ja, auch den Binnenschiffern wird es, wie mir der Herr Kollege Dr. Heckscher mit Recht zuruft, ebenso gehen, weil ja die Beförderung des Petroleums im Lande auch durch die Vertriebsgesellschaft übernommen werden soll. Ueberhaupt, je mehr man an Einzelheiten herangeht, um so mehr zeigt sich, wie tief der Gesetzentwurf eingreift, — aber nicht zu Gunsten aller dieser Leute, sondern immer nur zu ihren Ungunsten.

(Sehr richtig! im Zentrum.)

Ich habe noch keine Petition im Reichstage gefunden, die sich für das Petroleummonopol ausgesprochen hätte.

(Sehr richtig! im Zentrum.)

Es ist mir dies eine ganz interessante Erfahrung, denn sonst wissen wir doch, daß bei allen Gesetzen, wenn tausend Petitionen gegen den Entwurf einlaufen, vielleicht zweitausend dafür eintreten. Wenn nun gar der Herr Vorredner erklärt, daß Propaganda für das Monopol gemacht werden müsse, und erklärt, daß das Monopol absolut angenommen werden kann, so ist mir doch, soweit ich es übersehen kann, nicht eine einzige Eingabe bekannt geworden, die sich für das Monopol in dieser Form ausgesprochen hätte.

Meine Herren, die großen Organisationen des Mittelstandes — ich nenne nur die sächsische, an deren Spitze der Bürgermeister Dr. Eberle steht — haben die ganze Geschichte rundweg abgelehnt. Aber wenn etwas gemacht wird — sagt man —, dann sorgt doch etwas mehr für unsere Interessen, die wir als Kleinkaufleute und Depositäre am Petroleumvertrieb beteiligt sind.

Also wenn man an die Regelung des Entwurfs in der Einzelberatung herangeht, wird dem Reichstag eine große Arbeit übrig bleiben, um nicht eine erhöhte Unzufriedenheit in weite Kreise des Volkes hinauszutragen.

Die Regierung hofft auf eine Einnahme von dem Petroleummonopol. Sie spricht von 16 Millionen Mark, die herauskommen sollen. Ich habe die Ueberzeugung, daß das Reich nie einen Pfennig erhalten wird, gar nie, weil der Preis von 20 Pfennig, in der ganzen inneren Struktur des Gesetzes begründet, als Normalpreis mindestens beibehalten wird, wenn nicht gar überschritten werden wird, wozu ja nach der Vorlage der Bundesrat allein das Recht hat die Zustimmung zu erteilen, während der Reichstag ausgeschaltet ist. Dann erhält das Reich nie etwas, und die ganze Gestaltung des Gesetzes wie die Lage auf dem Petroleummarkt wird dazu führen, daß der als Ausgangs- und Anfangspunkt genommene Preis von 20 Pfennig der normale Preis sein wird, ja sogar, daß man die Befürchtung nicht unterdrücken kann, daß man mit einem höheren Preis immer ex Tank — ich spreche von den Preisen der Regierung — zu rechnen haben wird. Was dann, meine Herren? Dann ist kein Pfennig für die Veteranen vorhanden, kein Pfennig für die Herabsetzung der Altersgrenze für die Invalidenrente. Ich habe nie eine unsolidere finanzpolitische Begründung einer Mehrausgabe gelesen als diese hier.

(Sehr richtig! im Zentrum.)

Ich wehre mich mit aller Entschiedenheit gegen die Aera einer solchen finanzpolitischen

Konstruktion, die uns in die alte schlechte Schuldenwirtschaft hineinführen müßte; denn die Ausgaben sind beschlossen, wenn Sie 150 Mark statt 120 Mark bewilligen, und 8 Millionen sind dauernd oder auf zehn Jahre mehr da und 7 Millionen mehr für die Herabsetzung der Altersgrenze vom 70. auf das 65. Lebensjahr. Im Gegenteil, diese 7 Millionen wachsen noch, weil die Zahl der Versicherten zunimmt und mehr Leute in den Genuß der Rente kommen werden. Wo sind dann dafür die Einnahmen? Solche Einnahmen ungewisser und schwankender Art dürfen nicht benutzt werden, schon vom rein finanzpolitischen Standpunkt aus, um dauernd Mehrausgaben daraus herleiten und ausbauen zu können.

(Sehr richtig! im Zentrum.)

Meine politischen Freunde billigen die Zwecke, die die Regierung dabei verfolgt, und wir werden uns auch überlegen, wie es mein Fraktionskollege Dr. Mayer schon angekündigt hat, welche Gegenvorschläge wir in der Kommission machen können. Wenn wir die Veteranen so lange warten lassen sollen, bis die erste Million aus dem Petroleummonopol herauskommt, dann lebt wahrscheinlich kein Veteran von 1870 mehr; vielleicht bekommen es dann die Veteranen des Aufstandes von Südwestafrika, will ich mal sagen, der im Jahre 1906 beendet worden ist. Kann sein, wenn die mal 70 Jahre alt sind, daß dann etwas Geld vorhanden sein mag. Aber darauf können wir die Veteranen nicht vertrösten. Wir lehnen deshalb diese Verbrämung der Vorlage rundweg ab.

Dem Kollegen Dr. Frank gegenüber möchte ich noch eins bemerken. Wenn er mit einer der bei ihm üblichen ironischen Bemerkungen gegen das Zentrum gesagt hat, es freue ihn, daß wir uns zu einer besseren Erkenntnis durchgerungen haben; beim Zolltarif sei das noch nicht der Fall gewesen, — so erwidere ich: den Zolltarif haben wir nicht gemacht, um höhere Einnahmen für das Reich zu schaffen, sondern um die einheimische Produktion gegen billige Konkurrenz und Unterbietung aus dem Ausland zu schützen. Da haben wir bei der Durchführung dieses Generalzwecks erklärt: wenn erhöhte Einnahmen betreffend Konsumartikel aufkommen könnten, so wünschen wir nicht, daß die in die allgemeine Reichskasse fließen, sondern sie sollen dann für Zwecke verwendet werden, wie sie in der lex Trimborn niedergelegt sind. Also eine Parallele zwischen beiden Bestimmungen kann nicht gezogen werden, und es ist auch im Wesen etwas anderes. Die beiden Dinge kann man nicht vergleichen.

Mag man die Vorlage betrachten, wie man will, ich halte dafür, daß bei allen Bemühungen des Reichstags und seiner Kommission, an denen wir uns natürlich beteiligen werden — wir werden nicht in der Ecke stehen, wir werden auch mitarbeiten, recht kräftig sogar —, ich nicht die Ueberzeugung habe, daß es gelingen wird, etwas Brauchbares herauszubringen, daß das eine Ziel erreicht werden wird, das uns hierbei nur vorschweben kann: der Schutz der ärmeren Bevölkerung im deutschen Vaterlande."

(Bravo! im Zentrum.)

Zum Schluß erwiderte nochmals Staatssekretär Kühn:

„Meine Herren, was eine der letzten Aeußerungen des Herrn Vorredners über die Verwendung der Einnahmen betrifft, so hat er doch Gründe nicht gegen, sondern für den Regierungsvorschlag angeführt. Er sagte ausdrücklich — allerdings mit Bezug auf das Zolltarifgesetz —: wir haben das Gesetz nicht gemacht, um höhere Einnahmen zu erzielen, sondern zum Schutz des heimischen Wirtschaftslebens; sollte sich dabei aber ein Gewinn ergeben, dann wollen wir ihn jedenfalls von vornherein für bestimmte Zwecke festlegen. Meine Herren, genau dasselbe, was hier für den § 15 des Zolltarifgesetzes angeführt ist, gilt auch für den § 19 unseres Entwurfs, und auch nach allem, was ich zu dieser Sache sonst aus dem Hause gehört habe, kann ich nicht anerkennen, daß es etwas Verwerfliches ist, wenn von uns vorgeschlagen wird, die erste dem Reich sich bietende neue Einnahme zu einem allgemein erkannten guten Zwecke zu verwenden.

Es sind heute wieder sehr viele Einzelheiten des Entwurfs bemängelt worden. Ich kann nicht auf alles eingehen; nur ganz kurz sei einiges gestreift. Vorweg sei be-

merkt, daß die Frage ganz ausscheiden muß, ob das Gesetz von diesem oder jenem Ressortchef veranlaßt oder ausgearbeitet ist, und welches das Stimmverhältnis im Bundesrat war. Die Vorlage wird Ihnen von den verbündeten Regierungen als solcher unterbreitet, und als verantwortlich wollen Sie denjenigen Beamten ansehen, der die Ehre hat, das Gesetz vor Ihnen zu vertreten.

Ein besonderer Vorwurf wurde uns daraus gemacht, daß wir in den Kreisblättern — wohl in den preußischen Kreisblättern — bereits verkündet hätten, daß die Annahme des Gesetzes gesichert wäre. Mir ist von irgendeiner derartigen Regierungskundgebung durch die Kreisblätter nichts bekannt.

Dem Herrn Abgeordneten Erzberger und dem Herrn Abgeordneten Dr. Frank möchte ich ferner bemerken, daß die Fassung des Gesetzes nicht die Möglichkeit ausschließt, bei der Entschädigung auch die von ihnen erwähnten Arbeiter zu berücksichtigen. Der Ausdruck „Angestellte“ ist mit Absicht ganz allgemein gewählt worden.

Was das Projekt im ganzen anlangt, so konnten die heutigen Reden der Herren Abgeordneten den Eindruck erwecken, als ob das Gesetz schon völlig tot sei. Eines hat mich allerdings dabei getröstet: es war keiner unter den Herren Rednern, der nicht gewisse Anregungen und Aenderungsvorschläge für das künftige Gesetz und seine Ausführung brachte. Aber wenn auch das Gesetz in wesentlichen Teilen erschüttert werden sollte, so kann es als solches doch bestehen, zumal der Leitgedanke von dem allergrößten Teile des Hauses gebilligt wird. Es wird auf der gegebenen Grundlage weiter gearbeitet werden können.

Es ist auch heute wieder von einzelnen Banken die Rede gewesen, die an dem Gesetz interessiert wären, die bei der Ausarbeitung mitgewirkt hätten, und denen künftig der Gewinn daraus zufließen solle. Selbstverständlich gibt es eine Reihe von Unternehmungen, die am Petroleumgeschäft beteiligt sind. Selbstverständlich haben wir uns bemüht, sie alle zur Sache zu hören, und wir haben bei ihnen mehr oder weniger Unterstützung gefunden. Es gibt unter diesen Unternehmungen auch solche, welche sich im Laufe der Verhandlungen u. a. auch deshalb zurückgezogen haben, weil ihnen der Gewinn, der für die Vertriebsgesellschaft gesichert wäre, nicht hoch genug erschien.

(Hört! hört! rechts.)

Das deckt sich nicht mit den hier gehörten Ausführungen.

Ich habe — vielleicht ist Ihnen das aufgefallen — in meinen vorgestrigen Äußerungen keine Bank mit Namen genannt. Ich habe das absichtlich nicht getan; denn ich meine: darauf, welche Banken gehört sind, und wie sie sich zur Sache stellen, kommt es ja gar nicht an. Man muß seine Informationen überall sammeln; aber, wie die Information hinterher benutzt wird, das geht nur die Regierung an. Nun ist aber heute wieder, nicht sowohl von dem letzten Herrn Redner als von seinen Vorrednern, insbesondere auch von Herrn Abgeordneten Colshorn, immer auf die Deutsche Bank hingewiesen worden, und sie ist von ihm in wenig freundlicher Weise behandelt worden. Ich weiß nicht, warum unter all den Interessenten — deren es doch sehr viele gibt — gerade die Deutsche Bank der schlimmste sein soll. Ich kann nicht umhin, an dieser Stelle der Deutschen Bank — da der Name nun einmal genannt ist — die Anerkennung auszusprechen, daß sie der Regierung auf deren Wunsch ihre ganze umfassende Sachkunde und ihre sonstigen guten Dienste zur Verfügung gestellt hat, und sie wird — davon bin ich nach ihrem ganzen bisherigen Verhalten überzeugt — uns ihre Dienste weiter zur Verfügung stellen, auch wenn durch die Kommissionsbeschlüsse der Entwurf völlig umgestaltet werden, oder wenn wir sonst dazu gelangen sollten, daß sie von der Beteiligung an der Leitung des Unternehmens überhaupt ausgeschlossen ist. Dieser letztere Umstand, daß wir noch gar nicht wissen, wer später einmal in der Vertriebsgesellschaft vertreten sein wird, sollte doch eine ganze Reihe von Vorwürfen, die aus diesem Hause erhoben worden sind, entkräften.

(Zuruf des Abgeordneten Erzberger: Warum dann der Streit der Banken?)

— Die Ursachen des Bankenstreits, von

dem ich sehr bedaure, daß er überhaupt die Oeffentlichkeit beschäftigt hat, entziehen sich der Erörterung hier im Plenum des Hauses um so mehr, als keiner von uns über die letzten Gründe der einzelnen Vertreter der interessierten Banken unterrichtet sein kann.

Um zu unserem Entwurfe zurückzukehren, so halte ich es für einen Gewinn, daß Sie alle bereit sind, in eine Kommissionsverhandlung einzutreten. Ich hoffe nicht, daß, wie der Herr Abgeordnete Colshorn meinte, die Kommission das Gesetz sofort umbringen wird — das hätte ja gar keinen Zweck, dazu brauchte man nicht erst die Kommission zu bemühen —, sondern ich hoffe vielmehr, daß uns die Kommission in langer und sorgfältiger Beratung Aufschluß über die Form und den Weg geben wird, wie die Grundidee unseres Gesetzes in Uebereinstimmung mit der Mehrheit des Hauses verwirklicht werden kann.

Darauf wird die Vorlage an eine Kommission von 28 Mitgliedern verwiesen.

Nachstehend veröffentlichen wir aus dem Novemberheft der Zeitschrift „Petroleum“ eine außerordentlich interessante ausführliche Übersicht zur

Geschichte des Reichspetroleummonopols.

„Die Erörterungen, die sich an den soeben publizierten und demnächst dem Reichstag zugehenden Monopolgesetzentwurf knüpfen werden, nachdem die offiziösen Veröffentlichungen bereits eine außerordentlich lebhafte Diskussion in der Presse hervorgerufen haben, lassen den Zeitpunkt geeignet erscheinen, die ganze Frage und Angelegenheit noch einmal in ihrer geschichtlichen Entwicklung und ihrem Werdegang darzulegen. Ehe der Monopolgesetzentwurf in seiner gegenwärtigen Form vorgelegen hat, ja ehe es überhaupt zu einem Eingreifen der Reichsregierung kam, sind zahlreiche Stufen und Etappen zurückgelegt worden. In gewissem Sinne kann man sagen, daß die Geschichte des Reichspetroleummonopols die Geschichte des deutschen Petroleumhandels selbst darstellt, oder wenigstens die Geschichte des Kampfes gegen die Bemühungen der Standard Oil um das Privatmonopol in Deutschland. Was sich heute in der Form der beabsichtigten Einführung eines Reichs-Petroleum-Monopols verdichtet und kristallisiert hat, ist das endgültige Ergebnis aller derjenigen Bestrebungen und Wünsche, die den Bemühungen der Amerikaner, das Privatmonopol in Deutschland aufzurichten, entgegentraten — womit naturgemäß noch keineswegs gesagt ist, daß die Form der Vorlage allen diesen Bestrebungen und Wünschen entspricht. Freilich bildet die Regierungsaktion nur das Endglied in der Kette aller privaten Bestrebungen, aller Schritte, die auf private Initiative hin seitens der Regierung bisher unternommen worden sind, um einer ausschließlichen Monopolisierung des deutschen Leuchtölhandels durch die Amerikaner entgegenzutreten bezw. diese bald schärfer drohende, bald wieder bis zu einem gewissen Grade gebannte Monopolisierung aufzuhalten. Die Regierung hat sich, wie es auf den ersten Blick scheinen mag, erst durch die Ausarbeitung des Monopolgesetzentwurfes zu einer umfassenden, allen erkennbaren Tat aufgeschwungen, zu einer Tat, die vielleicht der einzige Weg war, der dem tatsächlich bevorstehenden Privatmonopol gegenüber noch übrig blieb, zu einer Tat, die nichts anderes bedeutet als eine Expropriation der Expropriateure. Diese ultima ratio schloß aber, wie wir gleich von vornherein betonen möchten, keineswegs die ständige tätige Mitwirkung der Regierung an der Bekämpfung der Monopolbestrebungen der Amerikaner aus, wenn auch diese Bekämpfung — aus naheliegenden Gründen — keineswegs immer im Vordergrunde und der Öffentlichkeit allzu erkennbar gewesen ist. Mehr als einmal hat sich die Regierung im Laufe der Jahre und Jahrzehnte harte Worte und heftige Anklagen gefallen lassen müssen, daß es ihr an der nötigen Energie und dem nötigen Willen fehlte, offen und an der Spitze der Kämpfenden den Kampf gegen die Standard aufzunehmen. Daß dies nicht der Fall gewesen, werden die nachfolgenden Ausführungen klar genug erweisen. Die deutsche Regierung hat das Vordringen der Amerikaner in Deutschland, die allmähliche Okkupierung immer weiterer Gebiete des deutschen Petroleumhandels mit der selben eingehenden Aufmerksamkeit und Sachkenntnis verfolgt, wie alle Beteiligten. Daß

sie gewissen Forderungen nicht oder nicht immer sofort Rechnung zu tragen vermochte oder gewillt war, erklärt sich einmal aus ihrer Stellung und anderen im einzelnen auszuführenden schwerwiegenden Beweggründen.

Wenn wir die Geschichte der Monopolbewegung historisch verfolgen wollen, so sei an folgende Daten des deutschen Leuchtölhandels angeknüpft. Bis 1877 standen Bremer Importeure, vor allem F. E. Schütte, der sich mit der Geestemünder Speditionsfirma G. A. Riedemann verbunden hatte und zu denen später andere wie August Korff & Co. traten, an der Spitze des deutschen Petroleumhandels. Von diesen Bremer Firmen bezogen die Großhändler der deutschen Binnenplätze, Bremens Vormachtstellung wurde sehr bald durch Konkurrenzfirmen in Antwerpen, Rotterdam und Hamburg, die über die Rhein- und Elbestraße hinweg weitere Gebiete des Inlandes zu versorgen vermochten, als es Bremen mit Hilfe der Weser und den Eisenbahnen bei dem geringen Hinterlande möglich war, erfolgreich bekämpft. Nur vorübergehend haben dann Schütte und Riedemann durch die Aufnahme des Tankdampferverkehrs das Terrain zurückerobert, das sie dann abermals abgeben mußten, als die Hamburger, Rotterdamer und Antwerpener Importfirmen mit Erfolg zu denselben Mitteln griffen. Die Hamburger und Bremer Firmen waren im wesentlichen Abnehmer des Standard Oil Trusts, während der Importeurkonzern in Antwerpen und Rotterdam sowie in Mannheim (an letzterem Platz arbeitete u. a. die Firma Philipp Poth) der — wenigstens zeitweise — gegen die Standard glücklich operierte, mit den amerikanischen Outsiders in Verbindung stand. Die erfolgreiche Tätigkeit dieses Konzerns gegenüber den Bremer und Hamburger Firmen veranlaßte die Standard neben der gleichzeitigen Einrichtung ähnlicher Gesellschaften in England, den Niederlanden und Belgien, zur Begründung der Deutsch - Amerikanisch. - Petroleum - Gesellschaft im Jahre 1890, in welche die Geschäfte und Anlagen der Firma Riedemann und Schütte übergingen. In den folgenden Jahren erhob sich ein schwerer Kampf zwischen der Deutsch - Amerikanischen - Petroleum - Gesellschaft und der hauptsächlich durch die Firma Poth repräsentierten Outsidergruppe, welcher immerhin heftigere Formen annahm und den Zweck der Monopolbestrebungen der Standard mit unverhüllter Deutlichkeit auch der Öffentlichkeit vor Augen führte. Die Ziele der Standard konnte man auch nach den inzwischen in Amerika selbst eingetretenen Ereignissen und Verschiebungen des dortigen Petroleumhandels mit aller Sicherheit auch für Deutschland voraussagen.

Die damalige deutsche Mineralölindustrie, die sich auf die Verarbeitung von Braunkohlenteer und ähnlicher Produkte auf Mineralöle beschränkte, teils die damals wenig bedeutende deutsche Mineralölproduktion jedoch meist nur auf Schmieröle verarbeitete, hätte vielleicht durch die großzügige Aufnahme der Raffination fremder, sowohl amerikanischer, wie auch russischer Rohöle von vornherein der amerikanischen Monopolisierung des Leuchtölhandels, die nicht zum wenigsten durch die bequeme Handhabung des Raffinationsprodukts erleichtert wurde, rechtzeitig entgegenarbeiten können. Diese Ansicht hat vor allem in jahrelangen Bemühungen um dieses Ziel der Verein zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands tätig vertreten. Bereits im Jahre 1884 hatte er mit Unterstützung mehrerer Handelskammern bei der Regierung den Antrag gestellt, Bestimmungen zu erlassen, durch die es den Raffinerien im Zollgebiet gestattet werden möge, Mineralöle jeder Art zum Destillieren, Reinigen und Raffinieren zollfrei aus dem Auslande zu beziehen und nur die aus der Fabrik in den zollfreien Verkehr übergehenden zollpflichtigen Produkte zu verzollen. An zweiter Stelle aber hatte der Verein — was noch viel wesentlicher war — auch den Antrag gestellt, statt der bisherigen einheitlichen Bemessung des Zollsatzes eine differenzielle Zollbehandlung für rohes oder mehr oder weniger gereinigtes Petroleum einzuführen.

Die Gleichsetzung des Zolles für Rohpetroleum und gereinigtes Petroleum ist es nicht in letzter Linie gewesen, welche das Vordringen der Amerikaner in Deutschland so außerordentlich gefördert hat. Um diese Verhältnisse richtig verste-

ben und würdigen zu können, muß man auf das Produktionsland Amerika hinweisen, wo die Standard sich keineswegs im Besitze auch nur eines größeren Teils der Rohölproduktion befindet, dagegen in den zwischen Rohproduktion und Konsum stehenden Raffineriebetrieben, den Transporten und der Distribution die Oberhand hat und durch diese geschickte Ausnutzung ihrer Mittelstellung, ihren außerordentlichen Erfolg nach beiden Seiten hin sichern konnte.

Die deutsche Regierung hat, den Wünschen des genannten Vereins nachkommend, in ihrer Zolltarifnovelle von 1885 Anm. 3 zu Position Nr. 29 bezw. durch die Bundesratsbestimmung vom 25. Juni 1891 Rechnung getragen. Es zeigte sich aber, daß nur sehr wenige Raffinerien und auch diese in ganz unerheblichem Umfange von der zollfreien Einfuhr des Rohöles Gebrauch gemacht haben. Dies konnte auch nicht anders sein. Dem zweiten und viel wesentlicheren Antrag des Vereins, den Zoll für rohes Erdöl herabzusetzen — also eine Differenzierung zwischen Rohöl- und Raffineriezoll — wurde — zum Teil aus guten Gründen und auf Grund der Erfahrungen, die andere Länder mit derartigen Differenzierungen gemacht hatten — nicht stattgegeben. Der Verein hatte 1884 seinen Antrag nach letztgenannter Seite dahin präzisiert, daß der Zoll für das gereinigte Naphtha, Petroleum und Schmieröl auf 6 Mk. belassen werden müsse, während für schweres Rohpetroleum über 0,830 spez. Gewicht der Zoll auf 3 M., für leichtes Rohpetroleum unter 0,830 spez. Gewicht der Zoll auf 4 M. pro dz bemessen werden sollte. Diese Herabsetzung hätte durchaus genügt, um einen Anreiz zur Aufnahme der Raffination in Deutschland durch deutsches Kapital zu ermöglichen.

Die Regierung stützte sich bei ihrer Ablehnung des letztgenannten Antrages, an der sie auch in den folgenden Jahren weiter festhielt, immer wieder auf die Erfolglosigkeit der Maßnahmen der zollfreien Einfuhr von Rohpetroleum zwecks Verarbeitung unter Zollverschluß, während sie anderseits gegenüber der geforderten Maßname der Zolldifferenzierung darauf hinwies, daß durch eine solche die D. A. P. G. bezw. die Standard Oil geradezu angeregt werden dürfte, sofort mit Raffinationsbauten in Deutschland vorzugehen und dadurch nur ihr Privatmonopol noch weiter befestigen könnte. Gegenüber der Kapitalskraft der Amerikaner, so etwa wurde ausgeführt, würde sich deutsches Kapital kaum behaupten können, ja kaum bereit finden, da die Überlegenheit der ersteren und das Unterliegen des letzteren von vornherein feststehe. An dem Beispiel, was die differenzielle Zollbehandlung in Österreich und Frankreich für eigenartige Resultate ergeben hatte (Kunstöle), wurde ausgeführt, daß für Deutschland die Herabsetzung des Rohölzolles von denselben ungünstigen Folgen begleitet sein würde. Nichts destoweniger war das preußische Handelsministerium prinzipiell doch bereit, der Sache weiter nachzugehen und ersuchte den genannten Verein um gutachtliche Äußerungen zu dieser Frage, ein Wunsch, dem in der Folgezeit entsprochen wurde. Freilich verhehlte man sich nicht, daß bedeutende Schwierigkeiten zu überwinden wären. Hervorragende Fachleute, speziell Chemiker, vertraten die Ansicht, daß exakte Unterscheidungsmerkmale für Rohpetroleum und raffiniertes Petroleum, die von Zollbeamten zur Anwendung gebracht werden könnten, wie dies immerhin bei Einführung der Differenzierung sich als notwendig erwiesen hätte, nicht existierte. Der Verein zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands reichte Anfang 1893 noch einmal eine ausführliche Eingabe an den damaligen Handelminister Freiherrn v. Berlepsch ein, indem wiederholt die ganze Frage ausführlich behandelt wurde. Der Verein wies in dieser Eingabe die Ansicht zurück, als ob die zollfreie Einfuhr zwecks Verarbeitung unter Zollverschluß überhaupt einen Erfolg hätte bedeuten können, dagegen trat er den Beweis dafür an, daß nur die Zolldifferenzierung imstande gewesen wäre, eine Petroleumraffination in Deutschland ins Leben zu rufen, die freilich nicht sofort, sondern erst in einer Reihe von Jahren sich hätte entwickeln, die aber auch durch eventuelle Konkurrenzmanöver der Standard in der Anlegung amerikanischer Raffinerien in Deutschland nicht hätte aus dem Felde geschlagen werden können. Dem Verein kam

es naturgemäß bei seinen Bestrebungen auch darauf an, daß die deutsche Chemische Industrie durch Errichtung von Petroleumraffinerien lohnenden Absatz für Schwefelsäure und Natron erhielt, daß deutsche Maschinenfabriken dadurch umfangreiche Aufträge erhielten, deutsche Arbeiter Beschäftigung fänden.

Gleichgerichtet mit diesen von der deutschen Industrie speziell der chemischen Industrie gegen die Standard gerichteten Bestrebungen, waren solche der deutschen Kaufmannschaft und des deutschen Handels gegangen. Das Vordringen der Amerikaner in Deutschland, mit dem ungefähr um dieselbe Zeit eine Konzentrationspolitik im internationalen Petroleumgeschäft durch Verabredungen des amerikanischen Trusts mit der Firma Rothschild-Paris für die russischen Petroleumbesitzungen des letztgenannten Konzerns ging, veranlaßte das preußische Handelsministerium, an das Ältesten-Kollegium der Berliner Kaufmannschaft zwecks gutachtlicher Äußerung in dieser Frage heranzutreten. Die Regierung hat also — wie sich auch hier zeigte — die Frage andauernd aufmerksam verfolgt und war aufrichtig bemüht und bereit, den Klagen des deutschen Handels durch Einleitung obiger Schritte auch auf dem Wege der Tat näher zu treten. Die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin erstatteten ein umfangreiches Gutachten, welches in klarer Weise die geschichtlich gewordene Monopolstellung des Standard Oil Trusts in den Vereinigten Staaten darlegte und sich unumwunden für rechtzeitige Schritte seitens der deutschen Regierung aussprach, um dem Monopol der Standard, das in dem Streben nach möglichst hohem Gewinne, nicht mehr die Schranken der Konkurrenz, sondern lediglich jene weiteren Grenzen kenne, welche die Minderung des Absatzes und die Ersetzung durch Surrogate (Gas, Elektrizität) der übermäßigen Preissteigerung setzt, zu begegnen. In dem betreffenden, Mitte Juli 1891 erstatteten, Gutachten der Ältesten heißt es dann wörtlich: „Die deutsche Regierung hat unseres Erachtens zwei Mittel in der Hand, um in diesem Sinne zu wirken. Das nächstliegende wäre die schleunige Aufhebung des besonderen Zolles auf die Petroleumfässer. Der deutsche Importeur, der Petroleum in Fässer bezieht, hat beim Übergang der Fässer über die Zolllinie per Faß ca. 1,45 Mk. Extrazoll zu zahlen. Er verkauft Faß und Inhalt zusammen weiter, und muß dabei jenen Extrazoll auf den Preis aufschlagen, da er durchaus nicht sicher sein kann, das Faß selbst wieder auszuführen oder einen Exporteur zu finden, der ihm seinen etwaigen Zollrückvergütungsanspruch abkauft. Anders derjenige, der wie die deutsche Zweigunternehmung der Standard Oil Co. es mit großen Mengen tut, sein Petroleum in Eisenbahn-Kesselwagen oder in Tankschiffen über die Zollinie bringt; derselbe hat für die Umschließung nicht den Extrazoll von 4 Mk. pro 100 kg zu zahlen. Er hat also vor dem in Fässern Importierenden eine erhebliche Ersparnis nicht nur an Fracht, sondern auch an Zoll voraus und kann jenen daher leicht auf dem Markt unterbieten. Das zweite Mittel gegen die Monopolgefahr würde das Übel noch mehr an der Wurzel ergreifen. Es wäre die Verschiedenheit unseres Zolles auf rohes und raffiniertes Petroleum zugunsten des ersteren, wie eine solche z. B. in Österreich-Ungarn und in Frankreich besteht. Sie würde unseres Erachtens gestatten, das Rohöl unabhängig von der Standard Oil Co. mittelst Pipe Line certificates auf offenem Markte einzukaufen, und es, sei es in Tanks, sei es in Fässern, diesseitigen Raffinerien zuzuführen, welche teils direkt, teils indirekt, durch den Bezug der Apparate und Chemikalien, deutsches Kapital und deutsche Hände vielfach beschäftigen und die deutschen Konsumenten vor Überteuerung bewahren würden. Diese Interessen erscheinen so stark und so berechtigt, daß dagegen die deutschen Oelgewinnungsstätten bei Peine und im Elsass mit ihrer im Vergleich zum Gesamtbedarf verschwindenden Produktion nicht einen etwaigen Anspruch auf Fortdauer des hohen Rohölzolles durchsetzen dürften. Bei der jetzigen Zollbehandlung ist die Raffinerie von ausländischem Petroleum in Deutschland kaum möglich. Ausser der Korff'schen Fabrik in Bremen, welche ausschliesslich Luxusöle liefert, ist uns kein Unternehmen dieser Art bekannt. Dagegen wird, wie

uns mitgeteilt wird, z. B. der ganze französische Bedarf in Frankreich selbst raffiniert, dank seiner Höherbelastung des raffinierten Petroleums."

Dieses bemerkenswerte Gutachten hatte jedoch keinerlei Massnahmen der Regierung zur Folge. Infolgedessen spitzten sich die Verhältnisse auf dem deutschen Petroleummarkt weiter zu. Der Kampf zwischen der bereits eingangs erwähnten Outsidergruppe, die in Deutschland durch Poth geführt wurde, und der D. A. P. G. nahm derartige heftige Formen an, dass in den verschiedenen Gebieten Deutschlands, seitens der D. A. P. G. die allerverschiedensten Preise zur Anwendung gebracht wurden, nur um den unbequemen Gegner mürbe zu machen (— eine Kampfmethode die die Standard auch späterhin oft und erfolgreich anwandte). Die Bedrängnis, in welche die Firma Poth gelangte, wurde, da sie die Unterbietungen mitmachen mußte, eine so große, daß sie sich zusammen mit der Importfirma Rassow Jung & Co. (Bremen) in einer Eingabe an den damaligen Reichskanzler Graf v. Caprivi wandte und die schweren Kämpfe, die sie führte, in der Absicht, nicht nur sich zu behaupten, sondern damit gleichzeitig vor allem auch den deutschen Petroleumhandel vor der unmittelbar bevorstehenden Monopolisierung durch die Standard zu bewahren, schilderte. Es handele sich, so wurde ausgeführt, gleichzeitig um die Stützung der Outsiders in den Vereinigten Staaten, welche den deutschen unabhängigen Importeuren das Petroleum lieferten und keine Opfer scheuten, trotz des gewaltigen Preisdruckes den Absatz nach Deutschland aufrecht zu halten. Die Firma Poth machte, gemeinsam mit Rassow, Jung & Co., dem Reichskanzler den Vorschlag, in der Gesetzgebung darauf hinzuwirken, daß nicht durch Bildung von Ringen und Trusts jeder freie Wettbewerb lahm gelegt werde. Ein weiterer Vorschlag ging dahin, auf Staatskosten Lagereinrichtungen und Transportmittel zu schaffen, da unter obwaltenden Verhältnissen Privatkapital nicht in genügendem Maße aufzubringen sein werde. Weiterhin wurde gebeten, die Lieferungen für Staats- und Reichsanstalten der petionierenden Firma zuzustellen, und endlich wurde für den Fall, daß Deutschland ein regelmäßiger Abnehmer der Outsiders bleiben würde, versprochen, daß diese letzteren Garantien geben würden, sich nicht dem Standard Oil Trust anzuschließen.

Die außerordentliche Steigerung der Petroleumpreise im Jahre 1895, die nicht nur auf ungünstige Produktionsverhältnisse, sondern hauptsächlich auf spekulative Machenschaften zurückzuführen war, veranlaßten den Verein zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands wiederholt an die Regierung heranzutreten mit dem Ersuchen, die Differenzierung der Zölle für Rohpetroleum neuerdings in Erwägung zu ziehen. In den Ausführungen des Vereins, als dessen hervorragender Sachverständiger schon damals Prof. G. Krämer wirkte, wurde ausgeführt, daß bei einer Einführung von rund 1½ Mill. t Rohöl, wie sie nötig sei, um den deutschen Bedarf an Leuchtöl, der sich damals auf 750 000 t stellte, zu befriedigen, ein Aufwand von 14,33 Mill. M. an Löhnen, Brennmaterial, allgemeinen Unkosten, Chemikalien, Reparaturarbeiten erforderlich werde, der fast ausschließlich der inländischen Volkswirtschaft zugute käme.

Alle diese Bemühungen und die dauernde Aufrollung der Frage der Monopolgefahr in der Öffentlichkeit und durch die Presse gab in dieser Zeit wohl zu Gerüchten Anlaß, daß die deutsche Reichsregierung Maßnahmen gegenüber dem Standard Oil Trust und zwar durch Einführung der differenziellen Verzollung von Rohöl ergreifen würde. Angeblich war die Sache so gedacht, daß der Zoll auf raffiniertes Petroleum gegenüber den bisherigen Zöllen erhöht und dadurch die Einfuhr von Rohöl erleichtert werden sollte. Die damaligen Gerüchte bestätigten sich jedoch nicht. Erwägungen in diesem Sinne scheinen allerdings seiner Zeit bei der Reichsregierung stattgefunden zu haben. Erwähnt sei, daß der oben genannte Verein zur Wahrung der Interessen für die Chemische Industrie Deutschlands nicht für eine Herabsetzung des Rohölzolles eintrat. Auch in der „Deutschen Gesellschaft für angewandte Chemie" (der Vorgängerin des „Vereins deutscher Chemiker") sprach sich Dr. Abbes-Heidelberg über die Angelegenheit in dem Sinne aus, daß der Zoll auf Rohöl auf

4 Mk. herabgesetzt, wogegen er jedoch den Zoll für Leuchtöl auf 8 Mk. heraufgesetzt wissen wollte, da eine Herabsetzung des Rohölzolles um 4 M., wie er sie für erforderlich hielt, ausgeschlossen erscheine. Dr. Abbes berechnete den notwendigen Zollunterschied zwischen Rohöl und Raffinade auf 4 Mk., da die Kosten für die Verarbeitung von 100 kg Rohöl sich auf 2—2,50 Mk. pro 100 kg stellten und die Raffinerien mit einem Mindestgewinn von Mk. 1,50 pro 100 kg rechnen müßten. Als Voraussetzung für die Zolländerung wurde natürlich ausdrücklich anerkannt, daß die Reichseinnahmen aus den Petroleumzöllen, die sich im Jahre 1893 auf 53,4 Mill. Mk. stellten, nicht geschmälert werden dürften. Des weiteren sprach sich Abbes dafür aus, daß die beiden noch unabhängigen Importeure Philipp Poth in Mannheim und Rassow, Jung & Co., Bremen, die hauptsächlich Leuchtöl einführten, zunächst neben Leuchtöl auch Rohöl einführen sollten und mit der Zeit ganz zum Rohölimport überzugehen hätten.

Gegen diese Vorschläge resp. die des Vereins zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands sprachen sich sehr bald die Vertreter der sächsisch-thüringischen Braunkohlenindustrie aus, weil sie sich durch die bevorstehende Konkurrenz des im Inlande bei der Verarbeitung der Rohöle gewonnenen Paraffins, resp. der Paraffinöle, benachteiligt glaubten. Um diesen als berechtigt anerkannten Beschwerden gleichfalls Rechnung zu tragen, befürwortete der Verein, daß bei Prüfung der Frage der differenziellen Behandlung von Rohpetroleum und Leuchtpetroleum auch die Interessen der sächsisch - thüringischen Mineralölindustrie zu berücksichtigen seien.

Im Reichstage kamen die schwierigen und gefährdeten Verhältnisse des deutschen Petroleumhandels in der Sitzung vom 3. Mai 1895 zur Sprache. Es waren die hohen und vielfach abweichenden Petroleumpreise, die damals infolge der Konkurrenzkämpfe zwischen der D. A. P. G. und den unabhängigen Importeuren in den einzelnen Teilen Deutschlands gezahlt werden mußten, welche eine hochgradige Erregung nicht nur im Handel, sondern auch unter den Konsumenten hervorriefen. Auf die Interpellation Liebermann von Sonnenberg, Lotze, Dr. Förster, Dr. Hahn, die Petroleumpreise betreffend, erwiderte der damalige Stellvertreter des Reichskanzlers, der Staatssekretär des Innern, Dr. v. Boetticher, daß „die Dinge, auf welche sich die Interpellation bezieht, die Ringbildung inbezug auf den Petroleumhandel in Amerika, der Aufmerksamkeit der verbündeten Regierungen nicht entgangen sind. Schon seit längerer Zeit ist die Reichsregierung im Verein mit der preußischen Regierung mit der Frage beschäftigt, ob und welche Maßregeln zum Schutze der deutschen Interessen gegenüber dieser Ringbildung zu ergreifen sein möchten. Die Erwägungen sind dem Abschluß nahe; die Beschlußfassung darüber, was zu tun ist, hat aber bis heute noch nicht erfolgen können. Ich halte es unter diesen Umständen nicht für geraten, über das Ergebnis der angestellten Ermittelungen und Erwägungen, über den Stand der Dinge und über die einzelnen Maßregeln, welche in der Presse und aus dem Kreise der Interessenten heraus angeregt worden sind, hier mich zu äußern; ich glaube vielmehr, dem Interesse des deutschen Handels und der Konsumtion mehr als entsprechen, wenn ich zur Zeit die Beantwortung der Interpellation ablehne.“

Trotz der seitens des Ministers erfolgten Ablehnung einer Beantwortung der Interpellation wurde vorgeschlagen, in eine Besprechung der Interpellation einzutreten, die zuerst von dem Abgeordneten Zimmermann begründet wurde. Letzterer wies darauf hin, daß der Petroleumpreis von seinem normalen Standpunkt von 15 Pfg. pro Liter auf 32 Pfg., d. h. über 100% in kurzer Zeit in die Höhe gegangen sei und zitierte den damaligen Schatzsekretär Graf v. Posadowsky, der eine Woche vorher im Reichstage ausgeführt hatte, daß sie die Trustbestrebungen, wenn sie zu den Petroleumpreisen des Jahres 1876 zurückführen sollten, dem deutschen Volk für seinen Petroleumbedarf, falls nicht ein bedeutender Rückgang des Konsums eintritt, jährlich eine Mehrausgabe von 300 Millionen Mark auferlegen würden. Zimmermann trat den Ausführungen in der Presse entgegen, wonach ein Abkommen zwischen der Standard Oil Co.

und der russischen Petroleumindustrie noch nicht getroffen sei und malte die Gefahr weiterer Preissteigerungen aus. Er griff die D. A. P. G. heftig an und belegte ziffernmäßig die an den einzelnen Städten Deutschlands recht erheblichen Preisdifferenzen des Oktober 1894, wo z. B. in Cöln nur 7,60 Mk. pro 100 kg Erdöl unverzollt gezahlt wurden, während man in Königsberg 12,10 Mk. zahlte. Zimmermann bezeichnete die aus Kreisen des Handels der Regierung vorgeschlagene Ermäßigung des Zolls auf Petroleumfässer, sowie die Verschiebung der Zollage bezüglich des raffinierten und unraffinierten Petroleums, welche die Errichtung von Raffinerien in Deutschland ermöglichen sollte, als nicht genügende Vorschläge, als „kleine Mittelchen", die gegenüber der Gefahr des Großkapitalismus nicht genügend wirken könnten. Gegenüber dieser Gefahr seien ganz außerordentliche Wege einzuschlagen. Bezeichnend sind die folgenden Ausführungen: „es geht nicht anders, als wenn gerade für das Wohl und Wehe von Tausenden und Millionen dieser so ausschlaggebenden Frage in diesem Falle die Reichsregierung die Frage ernstlich erwägt, ob nicht auf dem Wege eines Reichsmonopols, durch Verstaatlichung der Einfuhr, jene Gefahren zu überwinden sind, und ob nicht gerade auch in diesem Falle ein Gegenstand vorliegt, welcher ebenso gut als wie bei der Münzfrage die Verhandlung der europäischen Staaten untereinander erfordert, um auf internationalem Wege dieser Allgewalt des Großkapitalismus zu begegnen. Wenn die Reichsregierung auf diesem Wege vorgeht, dann vielleicht würde sie in die Lage kommen, unser Volk vor dieser gewaltigen Ausbeutung zu behüten; aber nimmermehr wird sie sich auf jenen Standpunkt stellen können, der vielfach zum Ausdruck gekommen ist, daß man einfach diesen Dingen zusehen soll, wie der Türke, der sich in das Fatum ergibt, daß wir einfach unserseits sagen: Rothschild und Rockefeller sind groß, und wir sind klein, wir müssen dazu schweigen."

An die Begründung der Interpellation schloß sich damals leider keine eingehende Besprechung, sondern eine langdauernde Geschäftsordnungsdebatte, während welcher der Minister Dr. v. Boetticher das Haus verließ. Die Interpellation gelangte nicht zur Besprechung, da der Antrag dazu nicht von der erforderlichen Anzahl Abgeordneten unterstützt wurde. Wenn auch die Begründung der Interpellation in starkem Maße von agitatorischen Momenten durchsetzt war, so bleibt es immerhin beachtenswert, daß im Reichstag, soweit wir feststellen konnten, im Jahre 1895 zum ersten Male ein Reichs - Petroleummonopol vorgeschlagen wurde.

Im Laufe des Jahres 1896 hört man durch Presseäußerungen, daß sich die Regierung abermals mit der Frage der Zolldifferenzierung für Petroleum beschäftigt. Das Reichsamt des Innern trat der Sache näher, konnte sich jedoch noch nicht entscheiden, da sich besonders die Vertreter der sächsisch - thüringischen Mineralölindustrie energisch gegen jede Differenzierung aussprachen. In diese Zeit fielen auch die Bemühungen der russischen Raffinerien, ihre Leuchtöl - Produktion in erhöhtem Umfange nach Deutschland auszuführen, wobei ihnen die östlichen Handelskammern zu Hilfe kamen.

Im deutschen Reichstag wurde die Petroleumfrage in der Sitzung vom 2. Dezember 1896 wieder zur Sprache gebracht. Damals äußerte sich der Staatssekretär des Innern Dr. von Boetticher anläßlich einer Erörterung über die weitere Einführung des Spiritus in die Beleuchtungsindustrie dahin, daß die Erwägungen darüber wie einer Monopolisierung des Petroleumhandels zu begegnen sein möchte, einen gewissen Abschluß gefunden hätten, und daß die Vorbereitungen zu den Maßregeln, welche zu ergreifen sein möchten, wenn wiederum plötzlich eine künstliche Preissteigerung herbeigeführt wird, getroffen seien. Zur Zeit würden allerdings diese Maßregeln in einer Weise berührt werden, die eine gewisse Schonung erheische. Welcher Art die seiner Zeit geplanten Regierungsmaßnahmen bei einem plötzlichen Eintreten einer Petroleumhausse sein würden, darüber hat sich allerdings die Regierung seiner Zeit nicht weiter geäußert. Abermals wurde die Petroleumfrage zu Beginn des Jahres 1897 in den Vordergrund des Interesses gerückt. In der Aufhebung der Tonnengebührfreiheit für deutsche Schiffe, durch den Präsidenten Cleveland

wurde seitens der Reichsregierung ein Bruch der bestehenden Vertragsbeziehungen zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten erblickt und die Wahrscheinlichkeit eines Zollkrieges in die Nähe gerückt. Es hieß damals, daß die deutsche Regierung die Absicht gehabt habe, die Einfuhr amerikanischen Petroleums erschwerenden Bedingungen zu unterwerfen. In den Presseerörterungen jener Tage kehren die Erwägungen über Zollbegünstigung für russisches Petroleum, Einführung einer differenziellen Verzollung für rohes und raffiniertes Petroleum, ja selbst die Aufziehung einer Raffinerieindustrie nicht auf privatem Wege, sondern durch Staatsunternehmungen wieder. So wurde z. B. in der „Kreuzzeitung" vom 2. März 1897 ausgeführt: „Führt das Reich derart höhere Zölle für raffiniertes Petroleum ein, daß vorteilhaft nur noch Rohpetroleum bezogen werden kann, das in Deutschland zu raffinieren ist, übernimmt oder gründet und betreibt es alsdann selbst in staatlichen Anstalten die Petroleumraffinerie, so entfallen jene privatwirtschaftlichen Bedenken (die sich aus den Erfahrungen Frankreichs mit seiner Raffinerieindustrie herleiteten). Das Reich kann dann auch noch die Lieferungsverträge mit der Standard Oil Co. abschließen, aber es würde nur im Notfalle dazu schreiten, es würde bemüht sein, sich Rohöl anderwärts im Wege der freien Konkurrenz zu beschaffen, um im Interesse der Gesamtheit das fremde Monopol zu brechen, es würde sich nicht vergewaltigen lassen, wie die französischen Raffinerien es aus Privatinteresse taten, es würde sich auf einen höheren Standpunkt stellen und bei Abschluß von Verträgen weiterblickend vorgehen können; es erscheint als die einzige Macht, die imstande ist, mit Aussicht auf Erfolg dem fremden Monopol entgegenzutreten." Weiter heißt es dort: „Entschließt man sich dagegen für die differenzielle Behandlung von rohem und raffiniertem Petroleum und überläßt die Raffinerie den Privatunternehmern, so ist zu fürchten, daß diese mit den fremden Lieferanten des Rohstoffes über kurz oder lang neue Kartelle eingehen werden, welche auf die Preisbildung des raffinierten Petroleums unter Umständen unliebsam einwirken könnten." Ein Verstaatlichungsvorschlag der französischen Petroleumraffination war ungefähr um die gleiche Zeit gemacht worden, um aus den daraus zu erhoffenden Einnahmen die notwendigen außerordentlichen Ausgaben für die französische Flotte zu bestreiten.

Noch zweimal hat der Reichstag sich im Jahre 1897 mit der Petroleumfrage beschäftigt. Zuerst in einer Sitzung vom 3. Mai in der es sich um Fragen des Zolltarifes in der nordamerikanischen Union handelte. Graf von Kanitz kam auf das mehrere Jahre vorher von den Ältesten der Berliner Kaufmannschaft abgegebene (von uns weiter oben zitierte) Gutachten zurück, wie man den Mißbräuchen im Petroleumhandel, insbesondere den Ausbeutungen durch die Standard Oil entgegenwirken könne. In diesem Gutachten sei, wie Graf von Kanitz bemerkte, ausgeführt: „es sei sehr wohl möglich, der Konkurrenz des amerikanischen Petroleums zu begegnen, wenn man sich entschließen wollte, den Gebrauch des russischen Petroleums in Deutschland zu fördern. Das russische Petroleum ist ebenso hochwertig, wie das amerikanische Petroleum, es hat dieselbe Leuchtkraft, nur ein etwas höheres spezifisches Gewicht. Es bedarf nur kleiner Veränderungen an den Brennern und den Lampen; im übrigen steht nicht das geringste Bedenken dem entgegen, das russische Petroleum mit der Zeit — und das kann natürlich nur allmählich geschehen — an die Stelle des amerikanischen Petroleums zu setzen. Und eine sehr angesehene Londoner Petroleumfirma habe diesem Gutachten noch hinzugefügt, daß das galizische Petroleum ebenso gut sei, wie das russische und amerikanische. Graf von Kanitz führte ferner aus: „Ich möchte darauf aufmerksam machen, daß man bei dieser Gelegenheit doch auch der Ausbeutung durch die Standard Oil Company einen wirksamen Riegel vorschieben könnte. Ich möchte bemerken, daß die Standard Oil Co. im Jahre 1896 eine Dividende von 31% und am 15. März d. Js. eine weitere Dividende von 10% für 2½ Monate gezahlt hat; wenn das so weiter geht, wird sich die Dividende für das Jahr auf etwa 50% stellen. Ja, meine Herren, daran liegt nach meiner Ansicht

eine recht bedrohliche Ausbeutung des petroleumverbrauchenden Publikums, und ich möchte an die Herren, welche immer gegen die Besteuerung des Petroleums auftreten, doch die Bitte richten, wenn sie vom Petroleumzoll und dergleichen sprechen, doch auch die Standard Oil nicht zu vergessen."

Zu einer eingehenderen Petroleumdebatte kam es aber erst im Reichstag am 9. Dezember desselben Jahres. Ausgangspunkt für diese Debatte waren die Ereignisse, die unmittelbar vorher auf dem Petroleummarkt eingetreten waren. Erwähnt sei, daß die Standard nach und nach fast alle Outsiders sich gefügig gemacht und die trustfreies Öl vertreibenden Firmen Philipp Poth (Mannheim) und Rassow, Jung & Co. (Bremen) sich unterworfen hatte. Diese Firmen gingen in die Mannheim - Bremer Petroleum-Akt.-Ges. auf, in deren Aufsichtsrat die Standard überwiegend vertreten war. Anfänglich nahmen die Mannheim - Bremer Petroleum - Gesellschaft und die D. A. P. G. anscheinend zum Zweck der Irreführung des Publikums offiziell gegeneinander eine feindliche Stellung ein, doch konnte es schließlich der Öffentlichkeit nicht entgehen, daß anstelle des Gegeneinander ein Nebeneinander getreten war. Die Standard, welche so die Oberhand gewonnen hatte, nahm im Laufe des Jahres 1897 auf der ganzen Linie die Taktik auf, nach Ausschaltung der letzten unabhängigen Importeure die Binnen - Großhändler zu unterwerfen. Sowohl die D. A. P. G. als auch die Mannheim - Bremer Gesellschaft stellten ihre Kundschaft, d. h. die Grossisten vor die Alternative, Verträge zu unterzeichnen, auf die ein unabhängiger Kaufmann unter gewöhnlichen Verhältnissen nicht einzugehen pflegt oder auf das Petroleumgeschäft ganz zu verzichten. Diese auf Jahre hinaus zu schließenden Verträge hatten den Inhalt, daß die Grossisten nur eine bestimmte Menge Petroleum zu kaufen hätten und zwar von keiner anderen Gesellschaft als den Amerikanern, daß sie ferner nicht mehr zu kaufen haben sollten als sie während der letzten 3 Jahre im Durchschnitt abgesetzt hätten, daß sie sich in keiner Weise selbst an Petroleumbörsengeschäften beteiligen sollten, daß sie Bücher, die der Prüfung der D. A. P. G. jederzeit offen sein sollten, zu führen hätten und daß sie nicht mehr Nutzen nehmen sollten, als die Gesellschaft ihnen vorschriebe. Weiter wurde den Großhändlern vorgeschrieben, nur innerhalb eines bestimmt abgegrenzten Bezirks Petroleum zu verkaufen. Gegen diese unerhörte Vergewaltigung wurde in einer großen Versammlung der Grossisten in Mannheim heftiger und erregter Protest eingelegt und gleichzeitig beschlossen, sich einigen standardfeindlichen Gesellschaften in Deutschland, so vor allem der Pure Oil Co. zuzuwenden.

Im Reichstag brachte am 9. Dezemb. 1897 auf Grund dieser Ereignisse der Abgeordnete Bassermann eine Interpellation, den deutschen Petroleumhandel betreffend ein, die der Vertreter der Regierung, Graf Posadowsky, sofort zu beantworten sich bereit erklärte. Bassermann schilderte die geschichtliche Entwicklung der Verhältnisse, die ungeheuren Auswüchse der Petroleum-Preisbildung in den Jahren 1894/95, rekapitulierte den Kampf der Standard Oil Co. gegen Poth, sowie die bisherigen Erklärungen der Regierung im Reichstage, um sodann ausführlich auf die erwähnten Kontrakte der Standard mit den Händlern zu kommen. Er wies auf das Beispiel Belgiens hin, wo das Privatmonopol damals tatsächlich ein fast vollständiges geworden war, und wo der Preis sich über 25% höher stellte als in Deutschland. Er erörterte weiter die möglichen Hilfsmittel wie Einführung fremder Erdölprovenienzen (Rußland und Galizien), die von sachverständiger Seite damals vorgeschlagene Testherabsetzung die Zolldifferenzierung, die Errichtung staatlicher Tankanlagen, die in Hamburg durchgeführt sei und exemplifizierte schließlich auf die österreichische Kartellgesetzgebung, welche die Kartelle und ihre Preispolitik der staatlichen Aufsicht unterstellt. Seine Interpellation gipfelte in den Worten: „Daß seitens der verbündeten Regierung alle Mittel zur Anwendung kommen könnten, die geeignet sind, zu helfen, die geeignet sind, zum mindesten die selbständigen Elemente in ihrem schweren Existenzkampf gegen die privatmonopolistischen Bestrebungen der Standard Oil zu stärken und zu stützen." Graf Posadowsky, welcher die Interpellation

beantwortete, warf zunächst die Frage auf, ob die Gesetzgebung in der Lage sei, gegenüber einem privaten Vertragsverhältnis, das man vielleicht nach den Bestimmungen, die den deutschen Abnehmern vorgeschrieben seien, juristisch als „condiciones turpes" zu bezeichnen geneigt sei, etwas zu tun und meinte, es stehe den Abnehmern, die solche Verträge noch nicht geschlossen hätten, vollkommen frei, die Vollziehung derselben abzulehnen. Der Regierungsvertreter untersuchte dann die Preisbewegung, glaubte aber auf Grund einer Erklärung, die er nach mündlichen Verhandlungen mit einem Vertreter der D. A. P. G. (Herrn Schuette!!) erhalten hatte, daß die Standard in dieser Angelegenheit bereits zu der Einsicht gekommen sei, man dürfe solche Verträge den deutschen Händlern nicht zumuten. Immerhin sei mit dieser Erklärung die bedeutende volkswirtschaftliche Seite der Angelegenheit nicht erschöpft. Um aber die Vorschläge, vor allem der Firmen in Mannheim und Bremen (s. Eingaben der Firmen Poth, sowie Rassow, Jung & Co.) zu unterstützen, hätten große Kapitalien flüssig gemacht werden müssen, um jene Firmen in die Lage zu setzen, an allen wichtigen Zentralpunkten des Eisenbahnverkehrs Tankanlagen zu errichten und sich große Tankschiffe für den Ozean- und Flußverkehr zu beschaffen. Graf Posadowsky fuhr dann weiter wörtlich fort: „Aber bei näherer Erwägung mußte man sich doch sagen, daß das doch eine Aktion ist, welche eine Staatsregierung nicht in Bewegung setzen kann, denn wer garantiert uns, selbst wenn wir diese große Verantwortung übernommen hätten, wenn wir uns so in Handel und Wandel, in Angebot und Nachfrage gemischt hätten, daß nicht dann vielleicht die Standard Oil Co. ihrerseits den Outsiders solche Offerten machte, daß letztere sich unter den anderweiten günstigeren Bedingungen für ihren Betrieb demnächst doch mit der Standard Oil Co. verbunden hätten und so unsere Anlagen entwertet, und damit unsere Kapitalien nutzlos vergeudet wären? Wenn ich deshalb in der Presse einen Angriff gegen die Reichsregierung gelesen habe, daß sie im Jahre 1895 nicht sofort ganz energisch zugunsten der Outsiders gegen die Standard Oil Co. vorgegangen sei und die deutschen Outsiders unterstützt hätte, so glaube ich, sind diese Angriffe vollkommen unberechtigt. Ich glaube nicht, daß sich das hohe Haus dazu hätte bereit finden lassen, der Reichsfinanzverwaltung Mittel in die Hand zu geben, um den Kampf der deutschen Outsiders gegen die ausländischen Trusts zu unterstützen, weil vorübergehend die Petroleumpreise gestiegen waren." Graf Posadowsky setzte sodann die bereits von Bassermann angedeuteten Wege der Abwehr, Begünstigung des russischen Petroleum, Erhöhung des Testpunktes (die freilich eine bessere Raffination erfordere und damit den Preis für den Konsumenten verteuere), ferner die Maßregel, die Zollabnahme nach dem Gewicht statt nach dem Volumen vorzunehmen, auseinander. In letzterer Maßnahme liege schon eine Begünstigung des russischen Petroleums gegenüber dem amerikanischen. Diese Maßnahme könne man weiter dadurch erweitern, daß man gesetzlich vorschreibe, daß das Petroleum überhaupt nur nach dem Gewicht verkauft werden dürfe, womit abermals das russische Petroleum begünstigt wird. Aber diese Maßregel sei doch nicht ohne Bedenken, da der Verkauf nach Gewicht statt nach dem Volumen, besonders im Detailhandel, das Geschäft außerordentlich erschweren würde. Bezüglich der Zolldifferenzierung und der durch sie erhofften Errichtung einer Raffinerieindustrie in Deutschland, wies Graf Posadowsky auf das Beispiel Frankreichs hin, wo bereits die Standard ihre Hand im Spiele habe. Die Herabsetzung der Eisenbahnfrachten für russisches Petroleum sei im Eisenbahnministerium erwogen und zu einem gewissen Abschluß gelangt. Endlich deutete Graf Posadowsky an, daß man durch eine Zollerhöhung auf fremdes Petroleum überhaupt den Mißbräuchen des amerikanischen Trusts begegnen müsse, um den Verbrauch inländischer Brennstoffe (z. B. Spiritus) nach Möglichkeit zu steigern. Der Regierungsvertreter schloß: „Ich meine, wir haben immer noch, wenn auch, wie ich angedeutet habe, beschränkte Mittel gegen eventuelle Mißbräuche der Standard Oil Co. zu kämpfen, selbst wenn uns dieser Kampf vorübergehend gewisse finanzielle Opfer auferlegen

sollte. Ich kann Ihnen deshalb versichern, daß, wenn die Standard Oil Co. dazu übergehen sollte, in einer unbilligen Weise, spekulativ, die Preise dieses für uns so wichtigen Konsumartikels zu erhöhen oder fernerhin ungerechtfertigt hoch zu halten, wir alle diese Mittel, die hier angedeutet sind, rücksichtslos und sofort gebrauchen werden."

„Ich wünsche aber vor allen Dingen, daß die russische Petroleumindustrie es sich mit allem Ernste angelegen sein läßt, ebenso wie die Outsiders der Pure Oil Company in Amerika, auch ihrerseits in eine wirksame Konkurrenz mit der Standard Oil Company zu treten. Alles das, was wir tun können, um diese Konkurrenz zu erleichtern, wird von unserer Seite eventuell geschehen." — Am folgenden Tage fand dann im Reichstag eine eingehende Besprechung der Interpellation Bassermann statt, in der die Vertreter sämtlicher Parteien zum Wort kamen. Es sprach zunächst namens der Freisinnigen Dr. Barth, der auf das Beispiel des Kohlensyndikats hinwies, dessen Verträge eine große Ähnlichkeit mit den Petroleumkontrakten hätten, ohne daß sich die Nationalliberale Partei (deren Vertreter Bassermann ist), besonders gegen diese Abschlüsse ereifert hätte. — Barth führte aus, daß die protektionistische Bewegung überhaupt einen großen Teil Schuld trage, daß derartige Kartelle (wie z. B. in Deutschland auch der Zuckerring und das Branntweinkartell) möglich seien. Eine künstliche Begünstigung der Outsiders u. a. namentlich der Pure Oil Co. würde aber die Standard nur dazu veranlassen, die genannte Gesellschaft auszukaufen, wie es ja schließlich bereits auch mit den Firmen Poth und Rassow, Jung & Co. gegangen sei. Das Ende aller Kampfmaßnahmen gegen das Petroleummonopol laufe in letzter Linie darauf hinaus, das Leben dem Konsumenten zu verteuern. Dagegen sei es zu begrüßen, wenn man die Konkurrenz des russischen Petroleums verwirklichen könne.

Der Vertreter der Nationalliberalen, Freiherr Heyl zu Herrnsheim, trat dafür ein, daß in der Petroleumfrage im Interesse des Handels und des Konsumenten durch eine Differenzierung des Zolls auf raffiniertes Petroleum und Rohöl sofort die Initiative der Gesetzgebung ergriffen werden müßte, während der Vertreter des Zentrums, Dr. Spahn, auf Grund der Preisentwicklung erst dann mit den Maßregeln der Konkurrenzförderung vorzugehen opportun und früh genug erachtete, wenn wirklich eine direkte Verteuerung des Petroleums einzutreten drohe. Solange das Bestreben der D. A. P. G. dahin gehe, das Petroleum zu billigen Preisen zu liefern, so lange sei kein Grund der Gesellschaft durch eine Gesetzgebung entgegen zu treten, anderseits müsse seitens der Regierung mit Verwaltungsmaßregeln vorsichtig vorgegangen werden. Demgegenüber führte der Vertreter des Bundes der Landwirte, Dr. Hahn, aus, daß nicht früh genug eingeschritten werden könne, wenn tatsächlich die außerordentliche Steigerung der Preise auf Umtriebe und Spekulationen zurückzuführen sei. Dr. Hahn wies darauf hin, daß die Standard auch in Rußland und Galizien erfolgreich festen Fuß gefaßt habe und meinte, daß der Zeitpunkt für ein Eingreifen im Jahre 1895 anläßlich der Interpellation Zimmermann viel günstiger gelegen habe, als im gegenwärtigen Moment. Der Zeitpunkt werde für Deutschland kommen, daß die Petroleumpreise diktiert werden, die man zahlen müsse, da man keine Konkurrenz mehr neben dem tatsächlichen amerikanischen Privat-Monopol habe. Der Vertreter des anderen Flügels der Freisinnigen, Fischbeck, meinte, aus den Ausführungen des Staatssekretärs sei hervorgegangen, daß überhaupt keine Rede davon sein könne, daß heute schon eine Ausbeutung des deutschen Marktes durch die amerikanische Gesellschaft vorliege und daß die ganze Vergangenheit der Geschichte der Standard Oil Co. zeigt, daß von Jahr zu Jahr die Preise gesunken seien. Die vorgeschlagenen großen Mittel bieten entweder nicht die Möglichkeit, die Macht des Petroleumringes zu brechen oder aber erreichen, wenn sie in die Wirklichkeit übergeführt werden, gerade das Gegenteil was man wolle, wenn anders man tatsächlich im Ernst die Konsumenten vor einer Verteuerung des Petroleums schützen wolle. In seinen weiteren Ausführungen ging Fischbeck insbesondere auf den von Zimmermann 1895 in die Erörterung gewor-

fenen Vorschlag der Einführung eines Reichs-Petroleum-Monopols ein, und sprach sich entschieden dagegen aus, daß die Raffination des Petroleum von Reichswegen im Inlande ausgeführt werde. Auch für die Zolldifferenzierung vermochte der Abgeordnete sich nicht zu erwärmen, da, wie auch bereits Graf Posadowsky ausgeführt habe, die Vermutung naheliege, daß in diesem Falle wie in Frankreich, wo ja derartige Raffinerien bestehen, auf Grund dieser Differenzierung des Zolls gerade das amerikanische Kapital sich in die Sache hineinzudrängen versucht habe. In scharfen Worten erging sich Fischbeck dann noch gegen die Bestrebungen des Bundes der Landwirte und der Konservativen, die einen hohen Petroleumzoll einführen wollen, damit es möglich sei, das Petroleum möglichst von den deutschen Grenzen auszuschließen und den Spiritus, der viel teurer sei, konkurrenzfähig zu machen. Namens seiner Partei sprach Fischbeck aus, daß man dagegen den Bestrebungen auf Verbilligung der Eisenbahnfracht für russisches Petroleum zustimme, auch bereit sei, in eine Prüfung darüber einzutreten, ob nicht die Bestimmungen über den Testpunkt usw. einer Änderung bedürfen, natürlich vorausgesetzt, daß sich daraus eine Benachteiligung der Konsumenten nicht ergeben würde. Anderseits werde man sich mit aller Energie gegen Vorschläge zu wahren haben, durch welche zum Sondervorteil bestimmter Interessenkreise eine Schädigung der deutschen Volkswirtschaft dadurch herbeigeführt würde, daß man zollpolitische Experimente zur Verteuerung des notwendigen Leuchtmaterials vornehme. Von sozialdemokratischer Seite sprach der Abgeordnete Schippel, der bestritt, daß sich die Herrschaft der Standard Oil Co. in den letzten Jahren besonders getätigt habe, vielmehr sprächen Vorgänge in Süd- und Südwest-Deutschland, trotz der Übernahme von Philipp Poth, Rassow, Jung & Co. dafür, daß die Herrschaft der Amerikaner erschüttert sei und zwar durch den Zusammenschluß der Produktion der Outsiders. Auch würde infolge der wachsenden Petroleumgewinnung in allen Teilen der Welt nicht zu befürchten sein, daß eine einzige Gesellschaft die ganze Weltproduktion beherrschen und nach Belieben die Preise gestalten könne, die ihrerseits eine Grenze in den Preisen anderer Leuchtstoffe finden. Mit einigen Erwiderungen der Abgeordneten Hahn und Barth schloß dann die denkwürdige Besprechung.

Von einer durchgreifenden Änderung der Verhältnisse auf dem Wege der Gesetzgebung resp. durch Maßnahmen der Regierung verlautete in den folgenden Jahren nichts weiter. Höchstens daß z. B. die Badische Regierung — ebenso wie die Regierungen anderer Bundesstaaten — den Bruch des Lagermonopols vollzog und neben der Standard Oil Co. auch der Pure Oil Co. Terrains zur Errichtung von Tanks auf staatlichem Gebiete zur Verfügung stellte. Anderseits hatten die unabhängigen amerikanischen Produzenten eine freundlichere Haltung gegenüber der Standard eingenommen und auch zwischen den Russen und den Amerikanern kam es zu freundlichen Auseinandersetzungen und Verabredungen. Die Mainzer Handelskammer gab 1898 ein Gutachten dahin ab, daß nach den ihr bekannten Verhältnissen Händler für russisches und amerikanisches Petroleum in engster geschäftlicher Verbindung miteinander stehen und somit eine Gegnerschaft zwischen Firmen für russisches und ebenso amerikanisches Petroleum nicht zu bestehen scheine. Auch die Tatsache der Erhöhung der Petroleumfrachten von Baku nach Batum, wodurch die Konkurrenz gegen die Standard erschwert würde, werde nur unter Annahme einer geheimen Verständigung zwischen Russen und Amerikaner verständlich, obgleich nach wie vor die beiden Petroleumprovenienzen sich öffentlich befehdeten. Der Regierung wurde abermals eine gründliche amtliche Untersuchung der Angelegenheit nahe gelegt. Den Verdacht einer Verständigung russischer Petroleumproduzenten mit den Amerikanern unter stillschweigender Zustimmung der russischen Regierung, wie es u. a. auch seinerzeit durch die Frankfurter Zeitung ausgesprochen wurde, wies der damalige Agent des russischen Finanzministeriums in Berlin, Staatsrat v. Timiriaseff, freilich mit Entrüstung zurück. Das russische Finanzministerium habe niemals zu Abmachungen der russischen Pe-

troleumindustrie mit den Amerikanern seine Zustimmung gegeben und beabsichtige auch keineswegs dies zu tun. Alle Maßnahmen des russischen Finanzministeriums seien und blieben auf Erleichterung der freien Konkurrenz auf diesem Gebiete gerichtet, bezweckten aber jedenfalls ganz und gar nicht die Beseitigung dieser Konkurrenz durch eine Kartellierung zwischen Russen und Amerikanern.

Im Reichstag wurde die Petroleumfrage in den kommenden Jahren höchstens einmal anläßlich der Handelspolitikfrage und Erörterung des wirtschaftlichen Verhältnisses zur Union gestreift, so u. a. von Graf von Kanitz in der Sitzung vom 11. Februar 1899.

Inzwischen hatten sich dann auf dem internationalen Petroleummarkt und in der internationalen Petroleumindustrie die Verhältnisse soweit verschoben, daß galizisches und rumänisches Leuchtöl in größerem Maßstabe auf den Plan getreten waren. Auch die russische Petroleumeinfuhr nach Deutschland hatte wesentlich zugenommen. Während im Jahre 1897 bei einer Gesamt-Einfuhr von 874 175 t die Vereinigten Staaten rund 836 000 t, Rußland nur 29 500 und Österreich 8800 t gestellt hatte (woraus sich errechnet, daß die prozentuale Einfuhr der Vereinigten Staaten 95,5, diejenige Rußlands 3,4 und diejenige Österreichs 1% betrug), war im Jahre 1903 die Einfuhr von Leuchtpetroleum in Deutschland auf 970 428 t gewachsen. Davon stellten die Amerikaner 763 163 t, Rußland 141 992 t, Österreich (Galizien) 35 651 t und Rumänien 11 665 t (in Prozenten ausgedrückt lieferten die Amerikaner 78,64%, die Russen 14,63%, die Galizier 3,67% und die Rumänier 1,2%). Da in der Einfuhr amerikanischen Oels außerdem noch ein Teil des Petroleums der Unabhängigen steckte, so war tatsächlich der deutsche Petroleumhandel von einer Monopolisierung, von der man im Jahre 1897 faktisch sprechen konnte, wieder weiter entfernt. Die Entwicklung der Verhältnisse im einzelnen kann natürlich an dieser Stelle nur in wenigen Worten angedeutet werden. Die rumänische Petroleumindustrie erfuhr durch die Beteiligung der deutschen Bankwelt (Deutsche Bank, Disconto-Gesellschaft) einen gewaltigen Aufschwung. Die beiden Banken resp. deren Gruppen stellten Kapitalien zur Verfügung und sanierten ältere in Rumänien tätige Petroleumgesellschaften, die bis dahin wenig prosperiert hatten. Es erscheint zwar nirgends ausdrücklich ausgesprochen, es blieb jedoch auch durchaus unwidersprochen, daß die Beteiligung der beiden führenden Banken an der rumänischen Petroleumindustrie auf den Wunsch oder doch wenigstens auf den Rat der Reichsregierung erfolgt ist. Auch mit den Großproduzenten der galizischen Erdölindustrie haben seinerzeit Verhandlungen wegen Übernahme durch deutsche Banken geschwebt.

Nach und nach sind dann auch die Klagen über die Monopolbestrebungen der Standard in den folgenden Jahren mehr und mehr zurückgetreten.

Freilich hielt der Verein zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands nach wie vor an seiner alten Forderung der Differenzierung des Zolls für Roh- und Reinpetroleum fest, deren Erhöhung von dem genannten Verein als eine Lösung der ganzen Monopolfrage betrachtet wurde. Die Regierung ist auch nicht abgeneigt gewesen, dieser Frage durch Anhörung von Sachverständigen zeitweise wieder nahezutreten, ohne daß es indessen zu einer gesetzlichen Änderung der bestehenden Verhältnisse gekommen ist. Die ganze Frage wurde indessen erneut aktuell, als es sich um die Revision des Zolltarifs im Interesse des Abschlusses neuer Handelsverträge handelte. Die 16. Kommission des Reichstages, die für die Vorbearbeitung des Zolltarifs zusammentrat, stellte einen Antrag an das Plenum: „mit Rücksicht auf die Erklärungen der Vertreter der verbündeten Regierungen inbezug auf die Zollsätze der Tarifnummer 237 (Erdöl etc.) keinerlei vertragsmäßige Verbindlichkeiten anderen Staaten gegenüber eingehen zu wollen, die verbündeten Regierungen zu ersuchen, mit möglichster Beschleunigung in eine Erwägung darüber zu treten, ob nicht durch Einführung verschiedener Zollsätze für Rohpetroleum und gereinigtes Petroleum die Schaffung einer inländischen Raffinerie - Industrie möglich und wirtschaftlich geboten sei, und bejahenden Falls einen diesbezüglichen Gesetzesentwurf dem Reichstage vor-

zulegen." Die diesbezüglichen Verhandlungen im Plenum des Reichstages über die Differenzierung der Petroleumzölle fanden am 14. Januar 1903 statt. Zahlreiche Redner, an erster Stelle von der sozialdemokratischen Partei der Abgeordnete Dr. Wurm, von den Nationalliberalen Freiherr von Heyl zu Herrnsheim, sowie Dr. Paasche, von den Freisinnigen Gothein und von den Konservativen Graf Kanitz sprachen zur Debatte. Die Stellung der Regierung wurde durch den Unterstaatssekretär von Fischer präzisiert, der sich jedoch gegen die differenzielle Zollbehandlung der Regierung aussprach und auf die Ausführungen und Erklärungen der Regierung in den Kommissionssitzungen hinwies. Der Regierungsvertreter erörterte die Schwierigkeiten einer zolltechnischen Unterscheidung der Rohöle und gereinigten Oele, die dadurch bedingte Gefahr des Mißbrauches und einer schweren Schädigung der Zollinteressen, sowie auch die Gefahr einer schweren Schädigung der heimischen Petroleumgewinnung. Wegen der großen Schwierigkeiten der Unterscheidung sei den Inhabern der Raffinerien die Möglichkeit gegeben, reines Brennöl mit anderen Stoffen vermischt oder ein künstliches Rohöl mit hohem Gehalt von Brennöl in das Zollgebiet zu bringen und mit geringen Kosten wieder das Brennöl daraus zu gewinnen. Dadurch würde die Zollkasse schwer geschädigt, während die Unternehmer mühelos unberechtigte Gewinne erzielen können, wie sich dies auch in Österreich gezeigt habe. In Deutschland hätten von dem Augenblick an, seitdem der differenzielle Zoll zwischen Mineralschmierölen und anderen Mineralölen besteht, die Schwierigkeiten der Unterscheidung bei der Zollabfertigung nicht aufgehört. Man sei tatsächlich aus dem Versuchsstadium noch nicht herausgekommen. Weiter bestehe keine Garantie, daß Deutschland auf die Dauer mit dem nötigen Rohpetroleum versorgt werden kann, weil die maßgebenden Petroleumerzeugungsstätten in verhältnismäßig wenig Händen liegen. Ferner sei geltend zu machen, daß mit einem jährlichen Zollausfall für das Reich von 12 bis 15 Millionen oder mehr Mark zu rechnen sei, wogegen die Konsumenten von dieser Mindereinnahme des Reichs nicht nur keinen Nutzen haben würden, sondern ohne allen Zweifel mit einer wesentlichen Erhöhung des Petroleumpreises zu rechnen hätten. Was das Beispiel Frankreichs anlange, so herrschten gerade in Frankreich, vielleicht abgesehen von Italien, die höchsten Petroleumpreise von Europa.

Die Ausführungen des Unterstaatssekretärs von Fischer richteten sich im wesentlichen gegen die vorangegangenen Ausführungen des Freiherrn von Heyl. Von sozialdemokratischer Seite hatte der Abgeordnete Dr. Wurm die ganze Petroleumbewegung als von wenigen Interessengruppen geleitet, hinzustellen versucht und auf die agrarischen Bemühungen, den Spiritus gegen das Petroleum auszuspielen, hingewiesen. Die Einführung der Petroleumraffination in Deutschland durch deutsche Fabriken würde die Belastung des deutschen Volkes auf 90 Millionen Mark gegen bisher 70 Millionen Mark Steuern darstellen und diese 90 Millionen Mark würden in die Taschen der Industrie fließen. Da der Spiritus aber nicht konkurrenzfähig sei, so gehe das Streben der Agrarier dahin, den Petroleumpreis zu erhöhen, damit der Spiritus konkurrenzfähig werde. Von freisinniger Seite wurde die Resolution der Kommission gleichfalls auf das allerschärfste bekämpft, während der Abgeordnete Dr. Paasche, der für die Resolution eintrat, auf die Mithilfe Galiziens in der Rohölversorgung, sowie auf die Möglichkeit einer außerordentlichen Steigerung der hannoverschen Erdölindustrie und derjenigen Elsaß - Lothringens hinwies. Die Gegner der Resolution forderten die Konkurrenz anderer Beleuchtungsstoffe, z. B. des Karbids, der Elektrizität und des Wassergases ausgedehnt und unterstützten ferner den Vorschlag, die Einfuhr russischen und galizischen Petroleums durch Ermäßigung der Frachttarife zu erleichtern. Es ist beachtenswert, daß in den damaligen langen Debatten, die soviele verschiedene Standpunkte zum Ausdruck brachten, auch nicht mit einem Worte der Gedanke eines Staatsmonopols in die Diskussion geworfen wurde, wenn man nicht eine ganz allgemeine Äußerung des Abg. Dr. Wurm hierher rechnen will, daß es gegen die Ringe nur ein Mittel gibt, nämlich die Expropria-

tion zugunsten der Gesamtheit. Der Reichstag nahm schließlich die Resolution mit 153 gegen 70 Stimmen an. Dafür stimmten Konservative, Nationalliberale, die sogen. Mittelstandsparteien, auch das Zentrum, das aber durch keinen einzigen Vertreter das Wort ergriffen hatte, dagegen stimmten die beiden freisinnigen Parteien und die Sozialdemokratie. Trotz Annahme der Resolution hat aber die Regierung bei der Zolltarifneuordnung den Petroleumzoll nicht differenziert.

Die aufblühende Petroleumindustrie Galiziens und Rumäniens, die durch deutsches Groß- und Kleinkapital erschlossen wurde, hat auch die Einfuhr dieser Provenienzen, besonders derjenigen Galiziens, nach Deutschland gehoben. Das rumänische Leuchtöl kam freilich in Deutschland nicht sehr vorwärts, und ebenso zeigte sich seit dem Jahre 1904 eine langsame, aber dann immer deutlicher werdende Abnahme der Einfuhr russischen Petroleums. Diese Abnahme war in der Hauptsache auf die schwierigen Verhältnisse, unter denen die Industrie in Baku litt, zurückzuführen, jedoch keineswegs allein. Die amerikanische Einfuhr, deren Anteil an der deutschen Petroleumversorgung im Jahre 1903 mit 78,6% einen Tiefpunkt erreicht hatte, begann sich, wenn auch nur langsam doch deutlich, zu heben. Dagegen war die Konkurrenz anderer Oelprovenienzen — wie schon erwähnt — auf dem deutschen Markt vorhanden, so daß die Gefahr eines Petroleummonopols der Standard Oil Co. nicht so aktuell war. Immerhin hat damals die Standard die rumänische Petroleumindustrie, wenn auch vergeblich, in ihrer Ausdehnung zu hindern versucht und auch die österreichische Produktion zeitweise ernsthaft beunruhigen können. Auf dem deutschen Markt hat sie dagegen durch Unterbietungen und andere Hilfsmittel, wie eine geschickte Ausbeutung des Kannengeschäfts und der übrigen Einrichtungen, die darauf abzielten, möglichst direkt an den Detailhändler bezw. Konsumenten heranzutreten, ihre Macht wieder mehr und mehr fühlbar gemacht. Der Zusammenschluß der Russen-Rumänen in der Europäischen Petroleum - Union bezw. der Deutschen Petroleum - Verkaufsgesellschaft, bildete in seinem Ergebnis nur das Vorspiel einer Vereinbarung dieser Gruppe mit der Standard, so daß damals allein die Galizier unabhängig blieben. Die Produktionsgruppe, die der Direktion der Diskonto - Gesellschaft und dem Hause Bleichröder nahe stand, kam damals für die Leuchtölversorgung Deutschlands so gut wie gar nicht in Frage.

Die deutsche Regierung, welche der Großbankwelt die Beteiligung an der ausländischen Petroleumindustrie nahe gelegt hatte, mußte sehen, daß auch diese Wege nicht zu dem erwünschten Ziele führten, umsomehr, als die Klagen aus Händler- und Detaillistenkreisen gegen die Standard lauter und lauter geworden waren. Da so ziemlich alle Vorschläge in der Bekämpfung der Standard Oil Co. gemacht worden waren und die begangenen Wege doch zu keinem Ziel geführt hatten, anderseits die Regierung in der Frage der Zolldifferenzierung nach wie vor auf einem ablehnenden Standpunkte beharrte, wird man es erklärlich finden, daß sich andauernd die Fachkreise zunächst mit einer theoretischen Lösung des Problems befaßten. Man war darüber einig, daß mit Errichtung eines faktischen Monopols der Standard und eines Mißbrauchs derselben dem Staate schließlich nur der eine Weg der Expropriation der Expropriateure — um mit einer sozialistischen These zu reden — übrig blieb. Wie aber sollte ein solches Staatsmonopol aussehen?

Wenn im Jahre 1907 scheinbar unvermittelt der Vorschlag eines staatlichen Monopols des Petroleums auftauchte, so war das auslösende Moment hierfür nicht etwa ein allgemein volkswirtschaftlicher Gesichtspunkt, auch nicht eine plötzliche Zuspitzung der freilich für den Kleinhandel immer unerträglicher werdenden Verhältnisse im Petroleumhandel, sondern vielmehr die plötzlich hervorgetretene und mit allen Mitteln zu bekämpfende Finanznot des Reiches. Bei der Umschau nach allen möglichen und unmöglichen Steuerquellen, welche man der Regierung zu empfehlen suchte, war man auch auf das Petroleum gekommen. Ein Gedanke, der nahe genug lag, da hier ja eine ausländische Gesellschaft auf Kosten des deutschen Konsums seit Jahrzehnten außerordentliche Gewinne eingestrichen hatte. Der Gedanke eines Reichs - Petro-

leum - Monopols im Zusammenhang mit der Reichsfinanzreform, ist mit einem Male in der breiten Öffentlichkeit bekannt geworden und sollte seitdem nicht mehr aus den Erörterungen verschwinden.

Freilich war von dem Aufleben dieses Gedankens bis zur endgültigen Lösung noch ein weiter Weg. Es kam vor allem darauf an, daß man sich über das „wie" der Ausführung klar wurde. In der Folgezeit sind dann eine Reihe von Vorschlägen aus Kreisen von Petroleumfachleuten und Nationalökonomen in die Diskussion geworfen worden, die in den Spalten der Zeitschrift „Petroleum" im einzelnen nachzulesen sind. Es ist unmöglich, an dieser Stelle diese Vorschläge, die vielfach von einander abweichen, sich anderseits aber auch wieder ergänzten, ausführlicher zu behandeln. Das soll nur für einige wenige Vorschläge weiter unten geschehen. Im allgemeinen traten in der immer lebhafter werdenden Diskussion, die auch durch die Tagespresse wesentlich unterstützt und gefördert wurde, folgende Ansichten zu Tage. Man war zunächst darüber einig, daß ein Petroleum-Staatsmonopol nicht durch Staatsbeamte allein, sondern unter wesentlicher Mitwirkung kaufmännischer Kräfte eingerichtet werden müsse, denn das Petroleumgeschäft ist seines spekulativen Charakters wegen, und weil man es doch immer in letzter Linie mit den geschickten Geschäftsleuten der Standard zu tun hat, mochte man diese bekämpfen oder mit ihnen zusammenarbeiten, für Staatsbeamte nicht geeignet. (Allerdings wird man seine Ansicht über die unkaufmännischen Eigenschaften der Staatsbeamten nach und nach etwas wandeln müssen; wir kennen eine ganze Reihe, die manchen tüchtigen Kaufmann in die Tasche stecken würden.) Auch darüber herrschte keinerlei Meinungsverschiedenheit, daß die ganze Angelegenheit sorgsamste Vorbereitung erheischte und ebenso wenig darüber, daß die Regierung Fachleute aller Parteien und jeden Standpunkts, vornehmlich aus der Praxis, zu hören und ihre Äußerungen zu prüfen und zu vergleichen habe. Weniger einig waren die Beurteiler, die in jenen Tagen das Wort ergriffen, darüber, ob es sich hier um ein finanzielles oder allgemein volkswirtschaftliches Interesse handelte. Da der Gedanke eines Reichs - Petroleum - Monopols in der Zeit der Finanznot des Reichs aufgetreten war, so hatten selbstverständlich eine Reihe von Schriftsteller ihre Forderungen daraufhin zugeschnitten und der Regierung annehmbar zu machen und zu beweisen versucht, daß sie mit der Einführung eines Reichs - Petroleum - Monopols gewissermaßen zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen könne, d. h. neben der Bekämpfung der Standard vor allen Dingen große Gewinne erzielen werde.

Die Entwicklung der Ereignisse hat dahin geführt, daß die Ergebnisse der übrigen vorgeschlagenen Steuern und sonstige Sanierungsmittel für die Deckung des Reichsdefizits ausgereicht haben, so daß man so wenig wie auf Gas und Elektrizität auf das Petroleummonopol zurückzugreifen brauchte. Aber die ganze Situation ist doch dem Monopolgedanken sehr förderlich gewesen, denn obwohl die Ausführung des Reichsmonopols zunächst unterblieb, hat man die Frage in der Folgezeit weniger vom rein finanzpolitischen als vom rein volkswirtschaftlichen Standpunkte betrachtet und von dieser Seite her an der Ausführung gearbeitet.

Ein Reichs - Petroleum - Monopol konnte an und für sich auf verschiedene Weise seine Lösung finden. Man konnte an ein reines Fabrikations-, d. h. Raffinationsmonopol, an ein reines Handelsmonopol oder auch ein gemischtes Monopol denken.

Von den verschiedenen Monopolvorschlägen, die im Jahre 1908 und in der Folgezeit gemacht wurden, heben wir zunächst denjenigen des Prof. K r ä m e r hervor, der den Standpunkt des Vereins zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands widerspiegelt. Entsprechend den früheren Eingaben dieses Vereins, welche, wie wir sahen, darauf hinzielten, eine Raffinationsindustrie in Deutschland durch Einführung eines differenziellen Petroleumzolles zu begründen, mussten sich die Krämerschen Vorschläge von vornherein auf den Standpunkt stellen, dass das Petroleum u n t e r s t a a t l i c h e r A u f s i c h t in Deutschland zu raffinieren wäre. Es handelt sich also kurz gesagt,

um ein Raffinationsmonopol, an das sich dann weiter ein Handels- und Vertriebsmonopol anzuschliessen hätte. Die Berechnungen Krämers gehen davon aus, dass der Staat Rohöl kauft, dasselbe in eigener Regie verarbeitet und daraus neben dem eigentlichen Leuchtöl Benzin, Solar- und Schmieröl und die übrigen Produkte gewinnt. Eine Tonne Erdöl sollte im Durchschnitt zu 40 Mark eingekauft werden, die darauf ruhenden Verarbeitungsspesen wurden auf M. 15,— veranschlagt, zusammen 55,— M. Daraus sollten dann 50 kg Benzin, 350 kg Petroleum, eine ebenso grosse Menge Solar- und Schmieröl und 150 kg Asphalt gewonnen werden. Es verbleibt bei dieser Berechnung ein Überschuß von M. 59,7 pro Tonne Rohöl. Bei einer Verarbeitung von $2^1/_2$ Mill. t Rohöl wäre nach Krämers Berechnungen ein Überschuss von etwa 150 Millionen Mark zu erzielen, von dem ein Hauptanteil auf das Leuchtöl entfällt. Weiter wurden dann von Krämer die Raffinerie-Anlagekosten in Berechnung gezogen und darauf dann die zu erwartenden Jahreseinnahmen des Reiches berechnet. Den Standpunkt der von ihm vertretenen Interessen hat Krämer noch öfters in den Sitzungen des genannten Vereins und in weiteren literarischen Darlegungen hervorgehoben.

In einer ähnlichen Richtung bewegen sich die Ausführungen des Freiherrn von Zedlitz, der auf Grund seiner Berechnungen für das Reich einen Reinertrag von 40 Mill. Mark pro Jahr aus dem Petroleummonopol berechnete. Er erörterte vor allem bereits die Frage, ob für den Fall, daß die Standard nicht billig Petroleum zur Verfügung stellen würde, die unabhängige Produktion an deren Stelle treten könnte.

Für ein reines Handels-, aber kein Raffinations-Monopol trat im wesentlichen Joseph Leis in seiner 1908 erschienenen Schrift „Das Reichsmonopol im Petroleumhandel" ein, eine Publikation, welche die ganze Monopolfrage auch historisch aufrollte, auf die Niederlage der Standard in Rumänien einging und die weiteren Fortschritte des Trusts in Deutschland, insbesondere die Vorgänge anläßlich der Begründung der Europäischen Petroleumunion behandelte. Daß bereits im Jahre 1907 immerhin mit der Möglichkeit eines Monopols gerechnet wurde, ging aus dem Vertrage hervor, den die Europäische Petroleum-Union bezw. die Deutsche Petroleum-Verkaufs-Gesellschaft mit der Standard bezw. der Deutsch-Amerikanischen Petroleum - Gesellschaft schloß, wonach im Falle eines Staatsmonopols der damals geschlossene Vertrag erlöschen sollte. Leis kam, wie Freiherr von Zedlitz und andere zu dem Schlusse, daß zum Bezuge amerikanischen Petroleums einer Reichs-Monopolverwaltung noch verschiedene amerikanische, von der Standard Oil Co. unabhängige Gesellschaften zur Verfügung stehen. Aber Leis stellte sich, genau wie die übrigen Befürworter eines Monopols auf den Standpunkt, daß die Standard Oil Co. keineswegs von der Lieferung ausgeschlossen zu werden brauche. Er hob besonders in seinen Ausführungen die Notwendigkeit der Sicherung der Zufuhrwege des Petroleums als eine conditio sine qua non hervor. Leis glaubte in Aussicht stellen zu können, daß auch in Deutschland mächtige Kapitalsgruppen vorhanden seien, die eine neue Tankdampfer-Gesellschaft, genau wie sie die Amerikaner besäßen, ins Leben rufen und das Reich direkt daran beteiligen würden, sodaß dieses sich nicht auf eine Schiffahrtsgesellschaft, deren Aktien sich in Händen von Ausländern befinden, zu verlassen brauche, was evtl. in Kriegszeiten unangenehm hätte empfunden werden können.

Einen praktischen Monopol-Plan hat kurze Zeit darauf Herr Maxim Neuman in allen Details der Öffentlichkeit vorgelegt. In einem vom 10. April 1908 datierten Exposé wurde von ihm in einzelnen Zügen die Möglichkeit einer Gründung und die Rentabilitätsberechnung für eine Monopolgesellschaft dargelegt. Das erwähnte Exposé hat auch in der Zeitschrift „Petroleum", Jahrgang 1907/1908 Aufnahme gefunden. Neuman dachte sich die Durchführung des Projektes in der Begründung einer Reichspetroleum-Monopol - Gesellschaft, die als Trustgesellschaft vorläufig zwei Zweiggesellschaften, eine Transport- und Lager - Gesellschaft und eine Handelsgesellschaft gründen sollte, während für später eine Petroleummonopol-Raffinier - Gesellschaft in Aussicht genom-

men war. Für die beiden erstgenannten Gesellschaften nahm Neuman ein Kapital von 40 bezw. 25 Millionen Mark an und berechnete sehr detailliert die Anschaffungs- und Anlagekosten, Spesen, sowie die zu erwartenden Einnahmen. Für die Raffinationsgesellschaft, die erst nach einigen Jahren ins Leben treten sollte, war natürlich die Vorbedingung die Differenzierung des Einfuhrzolles für Rohöl und Leuchtöl, die sich aber im Gegensatz zu früheren Berechnungen nach Neuman nur zwischen 1,50 und 2 Mark zu bewegen hätte. Neuman berechnete für die Monopol-, Transport- und Lagergesellschaft — bei einem Kapital von 40 Millionen Mark — einen Überschuß von 4,67 Mill. Mk. oder 11,6%, für die Monopol-Handels-Gesellschaft, die mit 25 Millionen Mk. kapitalisiert werden sollte, einen Überschuß von etwa über 5 Millionen Mark oder rund 20%, während für die neben die erwähnten beiden Gesellschaften zu stellende finanzielle Trust-Gesellschaft, deren Kapital sich auf 65 Millionen Mark als Zusammenfassung der beiden Unter-Gesellschaften darstellt, ein Totalüberschuß von 13,2 Mill. Mk. errechnet wurde. Um den Reichsetat vor jeglichem Risiko zu schützen, schlug Neuman vor, daß das Reichspetroleummonopol an die besprochene zu gründende Trust-Gesellschaft gegen einen festen Preis von 5 Mark pro dz verpachtet werden sollte, woraus er eine Einnahme von 37 Millionen Mark für den Reichsetat herausrechnete. Weder durch dieses Plus, noch durch den voraussichtlichen Gewinn der Monopolgesellschaft sollte der Konsum auch nur um einen Pfennig belastet werden, denn der höchste Verkaufspreis beim Petroleum wird von Neuman von vornherein mit einem festen Satz von 22,4 Pfg. pro Liter im Kleinhandel angenommen, wobei dann noch mehrere Pfennige als sicherer Gewinn für den Detailhandel abfallen sollten. Ein anderer Vorschlag, der etwas später gemacht wurde, rührte von Gehrke her, der das Petroleummonopol wesentlich vom Standpunkt der Hebung der Finanznot des Reiches eingeführt wissen wollte. Gehrkes Ausführungen sind nur ein Teil einer weiteren Schrift, welche außer dem Petroleummonopol auch das Kalimonopol, Steinkohlenmonopol usw. behandelt. Auch Gehrke hat umfangreiche Aufstellungen und Berechnungen gemacht, die darauf hinauslaufen, daß eine unter staatlicher Kontrolle stehende Petroleumgesellschaft gegründet wird, etwa in einer Institution, wie sie die Reichsbank darstellt, d. h. ein Betrieb, der aus Privatmitteln errichtet wird, dessen Aufsicht dem Staate zusteht, dessen Beamte Staatsbeamte sind, dessen technische Leitung aber nach rein kaufmännischen Gesichtspunkten erfolgt. Eventuell wollte Gehrke auch seinen Vorschlag dahin gemacht haben, daß auch der Staat als solcher einen Teil der Anteilscheine dieser Gesellschaft übernimmt, etwa $^{3}/_{8}$ der gesamten Anteilscheine, wogegen die restlichen $^{5}/_{8}$ in größeren Stücken an Private vergeben werden sollten.

Neben und vor den genannten Autoren würden dann noch viele andere Vorschläge wie das Petroleummonopol zu gestalten sei, gemacht. Wir nennen hier nur die Arbeiten von Dr. Schwarz, ferner J. Mendel, Guttentag usw. Schwarz hat sich besonders mit der Frage der Möglichkeit einer standardfreien Petroleumversorgung beschäftigt und hier insbesondere auf das damals aufstrebende Galizien mit seiner damals ungeheuer steigenden Produktion von Tustanowice hingewiesen.

Außer den genannten privaten Vorschlägen hat der Verein zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands auf seiner Versammlung in Freiburg nach einem Vortrage des Prof. Krämer, welcher u. a. die früheren Forderungen der Zolldifferenzierung mit den Erwägungen einer gesteigerten Versorgung Deutschlands mit Benzin, Heiz- und Treibölen verband, folgenden Beschluß zu der Monopolfrage selbst gefaßt: „Der Verein erachtet es auch heute noch für geboten, die Möglichkeit der Verarbeitung von Erdöl fremdländischer insbesondere galizischer und rumänischer Herkunft in tunlichst großem Umfange durch gesetzgeberische Maßregeln herbeiführen. Er erkennt an, daß das früher von ihm empfohlene Mittel, die Herabsetzung des Zolles auf Rohöl gegenüber dem auf Petroleum, bei der übermächtigen Stellung, welche die Standard Oil Company mit

ihren Tochterunternehmungen im Petroleumhandel in Deutschland errungen hat, nicht ausreicht, um deutsches Kapital zu dergleichen Unternehmungen heranzuziehen, es sei denn, daß zugleich eine Gewähr für den Absatz des durch dieselben hergestellten Petroleums zu lohnenden Preisen geboten wird. Insbesondere wäre in Erwägung zu ziehen, ob dies auf dem Wege eines Petroleummonopols möglich wäre, und zwar eines solchen, das nicht nur den Handel, sondern auch die Herstellung des Petroleums unter staatlicher Kontrolle stellt. Besonders würde dabei die Notwendigkeit zu berücksichtigen sein, Deutschland mit genügenden Mengen flüssigen Brennstoffes, wie Benzin und Treiböl, zu versehen, da sein gegenwärtiger Bedarf schon in Friedenszeiten nicht mehr mit dem im Inlande verfügbarem Material gedeckt werden kann, noch viel weniger aber im Kriegsfalle, wo dieser Bedarf, infolge der neuen Verteidigungs- und Transportmittel sehr erheblich anwachsen wird. Der Verein beauftragt den Vorstand, die verbündeten Regierungen zu ersuchen, eine Kommission einzuberufen, um diese Frage zu prüfen, und beschließt, für den Verein die Herren Prof. Dr. Krämer und Oberbergrat Lohmann als Mitglieder einer solchen Kommission in Vorschlag zu bringen." Nach einer lebhaften Diskussion, in der außer dem Referenten noch Vertreter der deutschen Mineralölraffinerien und der sächsisch-thüringischen Mineralölindustrie, teilweise in ergänzendem Sinne sprachen, wurde die vorgeschlagene Erklärung ohne Widerspruch angenommen.

Die Regierung hat in jener Zeit, als in der breitesten Öffentlichkeit das Reichsmonopol erörtert wurde, zahlreiche Sachverständige vernommen, um sich ihre endgültige Meinung, ob und wie sie das Monopol einrichten sollten, zu bilden. Immerhin hat sie die übertriebenen Hoffnungen ziemlich skeptisch aufgenommen. Ihr damaliger Standpunkt wird wohl am besten durch die Ausführungen der „Berliner Politischen Nachrichten" gekennzeichnet, deren Ausführungen von aller Welt als die offiziösen Ausführungen der Regierung angesehen wurden. Die interessanten Ausführungen der „Berliner Politischen Nachrichten" lauten: „Der neuerdings in der F. Z. angeregte Gedanke eines Reichs-Petroleum-Monopols ist nicht neu. Er hat ja auch auf den ersten Blick viel Bestechendes. Wenn es möglich wäre, wie von den Anregern des Planes angenommen wird, ohne jede Verteuerung des Leuchtöls im Kleinverkehr dem Reiche eine Reineinnahme von 40 Mill. Mk. im Jahre zuzuführen, so wäre das angesichts des hohen Bedarfs an Mehreinnahmen im Reiche natürlich im höchsten Grade erwünscht. Auch fällt zugunsten des Gedankens die Tatsache ins Gewicht, daß die Standard Oil Compagnie, nachdem sie im Interesse der monopolartigen Beherrschung des deutschen Marktes bereits den Zwischenhandel ausgeschaltet hat, nunmehr im Begriffe steht, durch Einführung des Kannenbetriebes auch den Detailverkauf des Petroleums zu monopolisieren. Wenn gleichwohl die zuständigen Reichsstellen bisher Bedenken getragen haben, in eine nähere Prüfung des Planes einzutreten, so hängt dies mit starken Zweifeln darüber zusammen, ob die Voraussetzung, unter der allein von einer Rentabilität eines Reichspetroleummonopols die Rede sein könnte, in der Tat als vorhanden anzuerkennen ist. Die Berechnung eines Reinertrages des Reichsmonopols in der oben erwähnten Höhe beruht nämlich auf derVoraussetzung, daß es gelingt, den Bedarf für die Versorgung Deutschlands mit Leuchtöl zu dem Weltmarktpreise zu beschaffen. Da bei den in Deutschland üblichen Brennern die europäischen Erdöle nur mit einem starken Zusatze von etwa 40% amerikanischen Petroleums verwendbar sind, müßte, auch wenn die europäische Petroleumproduktion an sich groß genug wäre, Deutschlands Bedarf allein zu decken, doch ein sehr beträchtlicher Teil der 750 000 Tonnen, die Deutschland zur Zeit verbraucht, aus Amerika bezogen werden. Solange die Standard Oil Compagnie aber in der Lage ist, den Preis des amerikanischen Petroleums in der Hauptsache zu diktieren, ist es nicht wahrscheinlich, daß von ihr das nötige Quantum amerikanischen Oels zu Weltmarktpreisen für das Reichsmonopol erhältlich sein würde, sondern daß man dafür beträchtlich höhere Preise anzulegen hätte. In diesem Falle aber wird die Grundlage

hinfällig, auf der die Berechnung eines beträchtlichen Reingewinnes eines deutschen Petroleummonopols beruht. Wenn diesem Gedanken daher näher getreten werden soll, wird von den Verfechtern desselben zunächst der Nachweis zu erbringen sein, daß der Bedarf Deutschlands an amerikanischem Petroleum im Mindestbetrage von 3—400 000 t im Jahre bei geschickter Handhabung des Einkaufsgeschäfts auch wirklich zum Weltmarktpreise zu beschaffen ist und daß man nicht genötigt sein würde, sich von der Standard Oil Co. Monopolpreise diktieren zu lassen."

Auch die Berliner Handelskammer hat im Jahre 1908, anläßlich der Petroleummonopol-Erörterungen in der Presse zu dieser Frage in ihrem Fachausschusse für Chemikalien, Drogen, Farben und Lacken wiederholt Stellung genommen. Als Referent der Sitzung vom 25. März 1908 fungierte Herr Professor Dr. Kraemer, der die Ansicht vertrat, daß Deutschland sich nur von dem Einfluß der Standard Oil Company frei machen könnte, wenn die Regierung die Herstellung und den Vertrieb von raffiniertem Petroleum monopolisiere. Raffinerieanstalten müßten angekauft bezw. erbaut und Rohpetroleum, vornehmlich aus Galizien und Rumänien, bezogen werden. Technische Schwierigkeiten ständen einem solchen Projekt nicht entgegen. Prof. Dr. Kraemer fand in der Handelskammer starken Widerspruch. Immerhin trat die Handelskammer auf Grund des Krämerschen Referats in eine eingehende Prüfung der Frage ein, namentlich bezüglich der weiteren Gestaltung der Versorgung des deutschen Petroleummarktes. Die Handelskammer schlug der Staatsregierung vor, durch eine eigens zu diesem Zwecke zusammenzuberufende Versammlung von Sachverständigen eine Untersuchung vornehmen zu lassen, welcher eine große Anzahl von Fragen über den Stand des Petroleumverkehrs in Deutschland, Lieferung von Leuchtöl an das Publikum, Bezugsquellen für das evtl. in Deutschland zur Verarbeitung in Betracht kommende Erdöl, Vorteile, die mit der Verlegung der Raffinerien nach dem Inlande verknüpft sein würden, Organisation eines staatlichen Verkaufsmonopols etc. vorgelegt werden sollten.

In der Sitzung vom 27. November 1908 hat dann die Handelskammer auf Grund eines Referats des Herrn Prof. Dr. Krämer bezüglich der Einführung eines Petroleummonopols die Annahme eines dem Handelsminister zu unterbreitenden Antrag empfohlen, die preußische Regierung möge bei der Reichsregierung beantragen, daß kontradiktorische Verhandlungen mit Sachverständigen aus Kreisen des Petroleumverkehrs in die Wege geleitet werden möchten. Gleichzeitig empfahl die Handelskammer die Beantwortung einer Anzahl Fragen, die sich auf die Bedeutung des deutschen Petroleumbedarfs, den Anteil der Standard, die Beteiligung einzelner Länder an den staatlichen Lieferungen, Preise, Beschaffenheit des galizischen und rumänischen Leuchtöls, Ausdehnung des Monopols, Kosten, Organisation, Art des Verkaufs des Oels durch das Reich, Verhältnis des Reichs zu Privaten, Betriebslasten, Bedeutung des Reichspetroleummonopols als Steuerquelle, Einfluß des Monopols auf die deutsche Mineralöl- und Petroleumfabrikation etc. erstreckten.

Wie bekannt, ist die Reichsfinanzreform in den Jahren 1909 und 1910 durchgegangen, ohne daß die Regierung ein Petroleummonopol herausgebracht hat. Im Reichstag wurde die Petroleumfrage Anfang 1910 wieder angeschnitten, als sich die Standard Oil Co. dazu anschickte, zum letzten entscheidenden Schlage gegen die Galizier in Deutschland auszuholen, nachdem sie bei ihren erneuten Versuchen, in die galizische Erdölindustrie einzudringen, sich durch die rechtzeitigen gesetzlichen Maßnahmen der österreichischen Regierung eine verdiente Abfuhr geholt hatte. Der Zentrumsabgeordnete Mayer (Kaufbeuren) warnte vor dem Vordringen der Standard und verkannte nicht, daß die Regierung und speziell die preußische Regierung nach dieser Richtung hin Schritte getan habe, um der galizischen Produktion das Eindringen in Deutschland zu erleichtern. Der Abgeordnete legte bei dieser Gelegenheit die berüchtigten Verträge, welche die Standard mit den Detaillisten schloß, dem Hause vor. Einige Tage später sprach der Abgeordnete Gothein im beistimmenden Sinne und wies darauf hin, daß die Gefahr eines privaten Pe-

troleumweltmonopols in immer greifbarere Nähe gerückt sei. Auch er sprach die Ansicht aus, daß es Aufgabe des Bundesrates sei, nach dieser Richtung hin aufmerksam zu sein und womöglich Vorkehrungen zu treffen, durch die man einem derartigen Weltmonopol entgegentreten könne. Andererseits gab Gothein seiner Freude darüber Ausdruck, daß sich die Galizier bislang unabhängig gehalten hätten und der preußische Staat resp. die Eisenbahnverwaltung diese Unabhängigkeit dadurch unterstützt habe, daß sie den Galiziern bestimmte Petroleumlieferungen gesichert hätte. Entgegen den früheren Ausführungen Mayers, Kaufbeuren, welcher es so hinstellte, als ob auch in Rumänien die deutschen Interessen der Standard Oil Co. unterworfen wären, führte Gothein richtig aus, daß durch die rumänische Gesetzgebung es gerade den deutschen Interessen ermöglicht worden sei, der amerikanischen Gefahr in Rumänien zu entgehen. Im übrigen wies Gothein bedauernd darauf hin, daß die Deutsche Petroleum-Verkaufsgesellschaft sich schließlich auch genötigt gesehen habe, mit der Standard Oil Co. ihren Frieden oder wenigstens Waffen-Stillstand zu machen. Dies läge aber auch zum großen Teil daran, daß die Staats- und Reichsbehörden nicht das geringste getan hätten, um das Bestreben des deutschen Kapitals, diese Unabhängigkeit aufrecht zu erhalten, irgend wie zu unterstützen. Man könne es schließlich keiner Gesellschaft verdenken, wenn sie auf die Dauer nicht Millionenopfer bringen wolle, lediglich um die Unabhängigkeit des Marktes aufrecht zu erhalten.

Das Verdienst, die Situation des deutschen Petroleummarktes, die sich dann weiter durch den Kampf der Galizier mit der Standard und durch die unerhörten Drangsalierungen der Kleinhändler durch die amerikanischen Gesellschaften verschärft hatte, wieder eingehend im Reichstag beleuchtet zu haben, gebührt dem Nationalliberalen Dr. Stresemann in seiner Etatsrede 1911. Stresemann erinnerte an die 15 Jahre vorher von Bassermann eingebrachte Interpellation. Er legte weiter dar, wie die österreichischen Gesellschaften gegen die Standard einen verzweifelten Kampf führten und meinte, daß die einzige Möglichkeit eines Einschreitens der Regierung nur in der Einführung eines deutschen Handelsmonopols, in der Aufhebung des freien Wettbewerbes, resp. in der Überleitung dieses Zwischenhandels auf das Deutsche Reich bezw. auf eine von dem Deutschen Reich kontrollierte Gesellschaft liege. Er führte weiter aus, daß an Stelle des völligen Ausscheidens des Zwischenhandels, die in der Idee der Standard Oil Co. liege, welche ja bis zu dem letzten Konsumenten nur durch ihre Agenten und nicht durch selbständige Zwischenexistenzen herantreten wolle, die Wiedereinsetzung der letzteren, die Möglichkeit eines Kleinhandels treten könne, der von dieser Reichspetroleumanstalt das Petroleum beziehen und einen kleinen Zwischengewinn machen könne. Stresemann faßte seine Darlegungen zusammen in der bekannten „Resolution Stresemann", welche lautet: „Die verbündeten Regierungen zu ersuchen, Erhebungen darüber anzustellen, in wieweit durch das Vorgehen der Standard Oil Co. und ihrer Tochtergesellschaft (der Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft) die Gefahr einer Monopolisierung des deutschen Petroleumhandels unter Ausschaltung des Zwischenhandels vorliegt, und ob unter diesen Umständen die Errichtung einer unter Aufsicht des Reiches stehenden Anstalt zum Vertrieb des Petroleums im Interesse der deutschen Volkswirtschaft liegt." Am folgenden Tage kam Graf Kanitz noch einmal auf das Thema zurück, um zu versichern, daß auch seine Parteifreunde sich nicht ablehnend gegen die Einführung eines Staatsmonopols stellen würden. Freilich bezweifelte der Führer der Konservativen, daß der Staatssekretär seine Karten in der Monopolfrage offen aufdecken würde.

Die ganze Art, mit der man die Ausführungen des Abgeordneten Stresemann sowohl im Reichstag als auch später in der Presse und sonst in der Öffentlichkeit erörterte, ließ erkennen, daß sich bei den Abgeordneten der verschiedensten Parteischattierungen diesmal ein wesentlich ernsteres Interesse und eine größere Anteilnahme für die ganze Monopolidee zeigte. Der letzte und tiefste Grund ist darin zu sehen, daß nicht nur die Konzentrationen im deutschen

Petroleumgroßhandel weitere Fortschritte gemacht hatten, sondern daß auch vor allem die Haltung der Standard zu den Kleinhändlern einen nie dagewesenen Grad der Vergewaltigung erreichte. Was die Monopolidee gerade in den letzten Jahren in Kreisen der größeren Öffentlichkeit so populär gemacht hat, das ist der Umstand, daß es sich nicht mehr um ein fiskalisches Problem, wie zur Zeit der Reichsfinanzreform handelt, sondern um ein allgemein wirtschaftliches, von dessen glücklicher Lösung man die Befreiung zahlloser kleiner Existenzen erhoffte. Mit der Resolution Stresemann wurde die Regierung aufs neue ermächtigt, Maßnahmen gegen die Standard Oil zu treffen.

Auch die deutschen Handelskammern begannen sich jetzt zu der Frage des Reichsmonopols erneut zu äußern. U. a. waren es die Ausführungen der Erfurter Handelskammer, die auch vorsichtig den fiskalischen Ertrag des Staatsmonopols andeutete. Auch die Interessen des Kleinhandels wurden im Falle Schaffung eines Staatsmonopols auseinandergesetzt. Die Ausführungen der Erfurter Handelskammer waren für den deutschen Handelstag im Oktober 1911 bestimmend in seiner Kommissionssitzung die ganze Frage noch einmal durch ein ausführliches Referat von Eschenburg (Lübeck) behandeln zu lassen. Eschenburg untersuchte die Monopolfrage in fiskalischer und wirtschaflicher Beziehung. Er verneinte jedoch die Zweckmäßigkeit und befürchtete, daß man sich schließlich doch wieder auf amerikanisches Petroleum angewiesen sehen werde, daß ein Regierungsmonopol schließlich doch nur ein Spielball in Händen des Trusts sein würde. Die Ausführungen gipfelten in folgendem Vorschlage:

Die Kommission des Deutschen Handelstages betreffend Steuern, Zölle, Außenhandel wolle man beschließen:

Die in der Eingabe der Handelskammer zu Erfurt angeregte Einführung eines Reichs-Petroleummonopols und die in der Reichstagssitzung vom Abgeordneten Dr. Stresemann befürwortete Schaffung einer Reichshandelsanstalt für die Petroleumversorgung des deutschen Marktes können als ein gangbarer Weg zur Abwehr der monopolistischen Bestrebungen des einflußreichen amerikanischen Petroleumtrusts nicht angesehen werden. Denn abgesehen davon, daß vom Standpunkt des deutschen Handels und des deutschen Verbrauchers aus schwerwiegende Bedenken gegen ein Monopol zu erheben sind, kann durch ein solches Monopol bezw. eine solche Anstalt die bestehende Abhängigkeit des deutschen Marktes von dem amerikanischen Trust nicht beseitigt werden.

Unter Berücksichtigung der Möglichkeit, daß der deutschen Volkswirtschaft von Seiten des amerikanischen Petroleumtrusts Schädigungen durch ungerechtfertigte Preisforderungen in Zukunft zugeführt werden können, ist zu empfehlen, daß die deutsche Reichsregierung ihre volle Aufmerksamkeit der Entwicklung des Petroleumhandels zuwenden und geeignete Maßnahmen zur Abwehr einer Herrschaft des Petroleumtrusts in Erwägung ziehen möge.

Als solche Maßnahmen kommen in Frage:

1. Zuweisung von Aufträgen der Behörden an die trustfreien Petroleum-Lieferanten.
2. Gewährung zweckentsprechender Eisenbahn - Ausnahmetarife an diese,
3. Schaffung und Unterhaltung größerer Petroleumvorräte durch die staatlichen, kommunalen oder sonstigen Verwaltungen in eigens zu errichtenden Lagertanks, die möglichst auch dem selbständigen Petroleumhandel zur Verfügung gestellt werden.
4. Einsetzung eines Sachverständigen-Ausschusses aus den Kreisen der deutschen Petroleum-Interessenten zur Beratung der Regierung bei ihren Maßnahmen.

In der Reichstagssitzung vom 4. März 1912 hat Staatssekretär Dr. Delbrück in Anspielung auf das Petroleummonopol gesagt: „Früher war das Staatsmonopol auf das Äußerste perhorresziert, aber die Syndikate haben oft den Charakter eines Privatmonopols, und ich persönlich bin der Meinung, daß ein Privatmonopol unter Umständen erheblich gefährlicher sein kann als ein Staatsmonopol. Namentlich in einem konstitutionellen Lande wie Preußen, wo der Landtag die Kontrolle ausübt. Ich halte es nicht für ausgeschlossen, daß wir allmählich gezwungen werden, Privatmonopole in Staatsmonopole zu verwandeln, aber

ich habe auch das Bedenken, daß wir dafür noch nicht reif sind."

Trotz dieser formellen Ablehnung hat die Öffentlichkeit diesen Wink des Staatssekretärs sehr gut verstanden. Die Regierung hat ernstlich an der Verwirklichung der Monopolidee gearbeitet. Die Details der Verhandlungen und Vorbereitungen gehören heute noch nicht der Geschichte an, und es wäre unzweckmäßig, dieselben an dieser Stelle zu erörtern, um so mehr, als wir unsere Leser ja über alle wichtigen Vorgänge auf dem Laufenden gehalten haben. Tatsache ist, daß die offiziösen Ausführungen in der „Norddeutschen Allgemeinen Zeitung" um Mitte Oktober eine außerordentliche Erörterung in der gesamten deutschen Presse gefunden haben, durch die inzwischen die Frage weiter geklärt wurde, so daß zu hoffen bleibt, daß, wenn in diesen Tagen der Monopolgesetzentwurf dem Reichstag vorgelegt wird, auch die Mitglieder desselben über die Materie gut informiert sind. Die Entscheidung des Reichstages vorauszusagen, wäre unklug, aber der Hoffnung können wir Ausdruck geben, daß es diesmal gelingen werde, dem weiteren Vordringen der Standard ein wirkliches „Halt" zu gebieten.

Neue Literatur.

Bernhard Mehrens, Doktor der Staatswirtschaft, Die Entstehung und Entwicklung der großen französischen Kreditinstitute mit Berücksichtigung ihres Einflusses auf die wirtschaftliche Entwicklung Frankreichs. (Münchner Volkswirtschaftliche Studien herausgegeben von Lujo Brentano und Walter Lotz 107. Stück) J. G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger Stuttgart und Berlin 1911. IX. u. 360 S. Preis 8 Mk.

Die Untersuchung soll einerseits die starke Konzentration des französischen Bankwesens in ihrer Entstehung, Entwicklung und in ihren Zusammenhängen schildern und andererseits die wirtschaftliche Bedeutung dieser Konzentration in ihren Licht- und Schattenseiten zur Darstellung bringen. Dem ersten Teil der Aufgabe sind die beiden ersten Abschnitte gewidmet. Abschnitt I behandelt die Organisation des kurzfristigen Kredits in Frankreich vor der Entstehung der Depositenbanken, indem zunächst der allgemeine Charakter des Bankbetriebs in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts veranschaulicht und sodann das Comptoir D'Escompte und seine Entwicklung von 1840—1870 beschrieben wird.

Abschnitt II bildet mit der Darstellung der Entstehung und des Entwicklungsganges der Depositenbanken den eigentlichen Kern der Arbeit.

Abschnitt III behandelt mit der Schilderung der Bedeutung der Bankenkonzentration für das wirtschaftliche Leben den zweiten Teil der Aufgabe; als Anhang ist diesem Abschnitt eine kurze Uebersicht über die Lage der wichtigsten Industriezweige beigefügt.

Auf Einzelheiten der interessanten Arbeit einzugehen, verbietet sich bei der Fülle des Stoffes von selbst. Nur auf eine interessante Erscheinung des französischen Bankwesens, die im Zusammenhange des letzten Abschnitts behandelt wird, sei kurz hingewiesen, da ein Gegenstück hierzu in andern Ländern nicht vorhanden ist, auf das Syndikat der Provinzbanken. Das Syndikat beruht auf der Grundlage des Gesetzes über die Berufssyndikate von 1881.

Als Beitrag ist seitens der beitretenden Bank nur ein Eintrittsgeld von 100 Fr. zu entrichten. Die Aufgaben des Syndikats sind (S. 330) „Die Gesamtheit der Mitglieder bei der Uebernahme von Emissionen und ähnlichen Geschäften zu vertreten, ihnen die Beteiligung an der Gründung von Gesellschaften zu erleichtern und ferner ihnen finanzielle Neuigkeiten mitzuteilen; auch übernimmt es im Auftrage und für Rechnung seiner Mitglieder die Prüfung finanzieller Projekte". Da nach dem jetzigen Recht ein Syndikat keine juristische Persönlichkeit ist, wodurch eine Tätigkeit des Syndikats der Provinzbanken sehr beeinträchtigt wurde, wurde als ausführendes Organ 1905 die Société Centrale des Banques de Province als Aktiengesellschaft ins Leben gerufen. Von 1906 bis 1909 hat sich die Zahl der Mitglieder des Syndikats von 212 auf 400 Häuser vermehrt. Gegenwärtig sind fast alle nennenswerten Provinzbanken dem Syndikat beigetreten. Das Gesamtkapital der beteiligten Banken wird auf 1½ Milliarden Fr. geschätzt. Das Aktienkapital des Ausführungsorgans des Syndikats, der erwähnten Société Centrale des Banques de Province, beläuft sich gegenwärtig auf 1 630 000 Fr. (326 Aktien à 5000 Fr.), die Einzahlung auf die Aktien beträgt 25%. Die Société Centrale braucht naturgemäß keine großen Mittel, da sie ja nur Hilfsorgan der Provinzbanken ist. Sie behält nur solche Geschäfte für sich, die wegen ihrer Geringfügigkeit nicht verteilt werden können. Die Erfolge des Syndikats sind ganz bedeutend gewesen, insbesondere ist es seiner Initiative zu verdanken, daß die Provinzbanken erreicht haben, daß sie jetzt bei den großen Emissionen als gleichberechtigte Kontrahenten der Großbanken angesehen werden, während sie früher höchstens als Hilfsorgan der Großbanken bei der Unterbringung der Papiere mitwirkten.

Dr. **Emil Wolff,** Syndikus in Hannover, **Lohnsystem u. Löhne in der deutschen Brauindustrie. Tarifverträge.** Eine Abhandlung über moderne Lohnprobleme und Lohnpolitik. Carl Heymanns Verlag, Berlin 1912. VIII. u. 168 S.

Der Verfasser geht von der Anschauung aus, daß die große Oeffentlichkeit über die Entwicklung der Löhne, besonders aber darüber, wie Lohnerhöhungen für die Gesamtheit wirken, nicht genügend unterrichtet ist, und deshalb derartige Fragen sehr oft unrichtig beurteilt. Für e i n e Industrie, die Brauindustrie, will er durch seine Darstellung diesem Mangel abhelfen. Wenn die Behandlung der Lohn- und Arbeitsfragen der Brauindustrie auch den breitesten Raum der Untersuchung einnehmen, so beschränkt sich der Verfasser, wie schon der Untertitel der Schrift erkennen läßt, nicht auf die bloße Schilderung dieser Verhältnisse, sondern zieht auch theoretische Abhandlungen über Lohnprobleme und Lohnpolitik in den Kreis seiner Betrachtungen. Sein Ziel ist vor allem die Schaffung einer vergleichenden Methode der Lohnstatistik. Er geht hierbei von der Erwägung aus, daß an jedem Ort ein Grundpreis für die ungelernte Arbeit besteht, der nach den wirtschaftlichen Gesetzen Hand in Hand gehen muß mit dem Preis der billigsten und geringsten Qualität der Lebensmittel, die im allgemeinen Verkehr noch Absatz findet. (Lasalles Lohngesetz!) Mit diesem Lohnsatz müssen seiner Ansicht nach die Industrielöhne verglichen werden, um für jede Arbeiterkategorie die Standardziffer festzustellen. Nach dieser Methode verfährt er bei der Darstellung der Löhne der Brauindustrie.

Wenn man die Ansichten des Verfassers auch nicht überall zu teilen vermag — so vor allen hinsichtlich der wiederholt gestellten Forderung, daß die günstig gestellten Betriebe bei Normierung der Lohn- und Arbeitsverhältnisse auf die schwachen Betriebe Rücksicht nehmen müssten — so wird man doch die Untersuchung in ihrer Gesamtheit begrüßen können, die viel interessantes Material über die Lohnfrage bringt.

Ein umfangreicher Anhang enthält in tabellarischer Form Angaben über die Lohn- und Arbeitsverhältnisse in den Orten mit Tarifverträgen.

Prof. Dr. Andreas Voigt, Mathematische Theorie des Tarifwesens. Grundlagen der Kritik der Abgaben- und Preis-Tarife mit

besonderer Berücksichtigung des preußischen Einkommensteuertarifs. Mit 1 Tafel und 5 Textfiguren. Verlag von Gustav Fischer, Jena 1912. IX u. 73 S. Preis 2 Mk.

Die Absicht, die Voigt mit seiner äußerst anregenden Arbeit verfolgt, besteht nicht nur darin, die schon früher und auch von anderer Seite gerügten Mängel des preußischen Einkommensteuertarifs (und anderer Tarife) vor Augen zu führen, sondern vor allem auch darin, an den Fehlern, die dieser und anderer Tarife aufweisen, zu zeigen, daß es vernünftig und folgerichtig ist, bei Fragen, deren beste Lösung nur auf mathematischem Wege möglich ist, auch den Fachmann, den Mathematiker zu Rate zu ziehen. So natürlich diese Forderung erscheint, so hat sie doch bisher eigentlich nur im Versicherungswesen Erfüllung gefunden, während sie insbesondere bei Steuerfragen unberücksichtigt geblieben ist. Wenn selbstredend der Mathematiker bei Gestaltung eines Steuertarifs in die finanzwirtschaftlichen Grundsätze nicht hineinsprechen darf, so wird er doch bei der Frage, welche Form dem Tarif gegeben werden muß, damit er den gestellten Anforderungen auch tatsächlich und möglichst vollkommen entspricht, das entscheidende Wort zu reden haben. Es kommt hierbei nicht darauf an, daß die ohne Mithilfe von Mathematikern aufgestellten Tarife nicht derartige Fehler aufweisen, daß sie völlig unbrauchbar sind, es genügt der Nachweis, daß ein auf mathematischer Grundlage aufgestellter Tarif die varhandenen formalen und materiellen Fehler vermeiden würde.

Banken-Organisation. I. Organisation einer Großbank von Carl Porges. II. Organisation einer Volksbank von W. Rehmer. III. Buchhalterische Einrichtungen in einem mittleren Bankbetriebe von Eugen Schach. Verlag von Carl Ernst Poeschel, Leipzig 1911.

Die drei Arbeiten die in einem Band veröffentlicht werden, sind hervorgegangen aus einem Preisausschreiben der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis" und sind völlig unabhängig von einander. Carl Porges, dessen Ausführungen den breitesten Raum einnehmen — 123 von den 246 Seiten des ganzen Buches — schildert unter Anlehnung an österreichische Verhältnisse die allgemeine Organisation einer Großbank, indem er Geschäftsgang, Kontrolle und Buchführung an zahlreichen Beispielen vor Augen führt. Auffallend erscheint, daß eine Einrichtung, die in neuerer Zeit bei den deutschen Großbanken allgemein Eingang und eine wachsende Bedeutung gefunden hat, das Bankarchiv, keine Erwähnung findet.

W. Rehmer legt seinen Darstellungen ein reales Objekt, die Schweizerische Volksbank zugrunde. Nach kurzen geschichtlichen Notizen über Gründung und Entwicklung dieses Instituts folgen einige Ausführungen über Mitgliedschaft und Organisation der Gesellschaft, woran sich die Schilderungen der Geschäftsbehandlung, der Buchführung und der Kontrolle schließen.

Die Arbeit von Eugen Schach stellt sich zur Aufgabe die buchhalterischen Einrichtungen der einzelnen Abteilungen eines mittleren Bankbetriebes zu schildern. Schach berücksichtigt 7 Abteilungen für den Verkehr mit dem Publikum, nämlich: Kassa-Abteilung, Wechsel-, Devisen- und Inkasso-Bureau, Kontokorrent-Abteilung, Depositen-Abteilung, Effekten-Bureau, Sorten- und Kupon-Abteilung und Lombard- und Depot-Abteilung und 4 Abteilungen für den inneren Dienst, nämlich: Korrespondenz, Buchhalterei, Sekretariats-Abteilung und Expeditions-Abteilung.

Dr. Ludwig Metzler, Syndikus der Handelskammer für das Herzogtum Sachsen-Altenburg, **Studien zur Geschichte des deutschen Effektenbankwesens vom ausgehenden Mittelalter bis zur Jetztzeit.** Verlag von Carl Ernst Poeschel, Leipzig 1911. VII. u. 155 S. Preis 6 Mk.

Wie schon der Titel der sehr lesenswerten Untersuchung besagt und wie im Vorwort nochmals betont wird, will M. mit seiner Arbeit keine erschöpfende Geschichte des deutschen Effektenbankwesens geben.

Seine Absicht trotzdem „ein zusammenhängendes Bild des Werdens unseres deutschen Effektenbankwesens seit dem ausgehenden Mittelalter zu geben“ ist ihm gut gelungen. Den Begriff „Effektenbanken“ faßt M. in der Einleitung, nach dem er kurz die Definitionen von Schanz, Schmoller, Philippovich, Nasse-Lexis als nicht befriedigend bezeichnet, dahin zusammen, „daß Effektenbanken Unternehmungen sind, die gewerbsmäßig Finanzierungsgeschäfte betreiben, d. i. Gründungs- und Anlehengeschäfte“.

Dr. Haacke.

Wiewiorowski, Dr. St., **Einfluß der Deutschen Bankenkonzentration auf Krisenerscheinungen.** Berlin 1912. Puttkammer und Mühlbrecht 134 S., 2,80 Mk.

Die Wirkung der Konzentrationsbewegung im deutschen Bankwesen auf die seit Beginn dieses Jahrhunderts eingetretenen beiden Wirtschaftskrisen (1900/01 und 1907/08) ist von der Bankenliteratur bisher ziemlich nebensächlich behandelt worden, sodaß die vorliegende Untersuchung immerhin eine Lücke ausfüllt. Sie stellt den vor Beginn des Konzentrationsprozesses auf eine verhältnismäßig wenig breite finanzielle Basis gestellten Berliner Großbanken (soweit diese schon bestanden) und ihrer Tätigkeit in den Krisenjahren 1853 und 1873 ihre Politik in den obengenannten Jahren gegenüber, indem sie einmal die Einwirkung der Krisen auf die Banken selbst und dann ihr Verhalten der Allgemeinheit gegenüber vor und nach Eintritt der Krisen darlegt. Dabei kommt sie zu dem Ergebnis, daß sich die Bankenkonzentration bewährt und zweifellos zu dem abgeschwächten Verlauf der beiden letzten Wirtschaftskrisen beigetragen hat.

Das der Arbeit zugrundeliegende, tatsächliche Material beschränkt sich vorzugsweise auf die Jahresberichte der beteiligten Banken, sodaß von einer erschöpfenden Behandlung des Themas nicht die Rede sein kann. Das ist verständlich, weil jene aus erklärlichen Gründen nur spärliche Mitteilungen über ihre Finanz- und sonstige Gebahrung in abnormen Zeiten zu veröffentlichen pflegen.

Passow, Prof. Dr. Rich., **Materialien für das wirtschaftswissenschaftliche Studium, 3. Band: Warenbörsen.** Leipzig 1912. B. G. Teubner, 152 S., 2,80 Mk.

Den beiden ersten Bänden der „Materialien“ (Kartelle des Bergbaues und Effektenbörsen) läßt Passow als Dritten die Warenbörsen nachfolgen, um allen theoretisch oder praktisch interessierten Kreisen die Kenntnis des meist nur bruchstückweise zugänglichen Materials (Organisation, Geschäftsordnungen, Usancen der Börsen usw.) zu erleichtern. Nach einer einleitenden Uebersicht über die deutschen Warenbörsen, über Warentermingeschäfte, Einrichtungen, die keinen wirklichen Börsencharakter haben („Industriebörsen“) und die einschlägige Literatur behandelt er die Berliner Produktenbörse, den Getreidezeithandel an den Produktenbörsen zu Danzig und Mannheim, den Terminhandel in Kaffee an der Hamburger, in Zucker an der Hamburger und Magdeburger und in Metallen an der Hamburger und Berliner Börse, endlich anhangsweise die Duisburg - Ruhrorter Schifferbörse. Zur Erläuterung der mitgeteilten Bestimmungen dienen eine Anzahl wichtiger Formularien wie Kurszettel, Schlußnoten usw.

M. Weyermann und H. Schönitz, Grundlegung und System einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fach - Hochschulen. Karlsruhe 1912. G. Braun'sche Hofbuchdruckerei und Verlag. 140 S. Geb. 3,40 M.

Es ist neuerdings verschiedentlich darauf hingewiesen worden, daß die Privatwirtschaftslehre, die wie die Volkswirtschaftslehre ein Teilgebiet der Sozialökonomie ist, im Gegensatz zu jener nicht die ihr zukommende Beachtung in der Wissenschaft und an den deutschen Hochschulen findet. Dem suchen die beiden Verfasser zu begegnen, indem sie die Privatwirtschaftslehre erstmalig auf eine theoretisch gefestigte Grund-

lage stellen, sie systematisch gegen die Volkswirtschaftslehre abgrenzen und insbesondere ihr Hinausgreifen über den althergebrachten Begriff der „Handelswissenschaften" festlegen. Zu definieren ist sie als eine Disziplin „die zum Objekt hat die Betätigung privater, für sich selbst besorgter Wirtschaftssubjekte zur Erzielung eines gewissen Ertrages und die, im Gegensatz zur sozialökonomischen Betrachtung im engeren Sinne, diese Betätigung unter dem Gesichtspunkt der Interessen dieser Privatwirtschaften, gesondert nach den einzelnen Typen, betrachtet."

Zweifellos müßte eine umfassende theoretische und praktische Begründung der Privatwirtschaftslehre, die den Handel, die gewerbliche und landwirtschaftliche Produktion in allen ihren Formen und die Verkehrsanstalten in den Bereich ihrer Untersuchung zu ziehen hat, unter isolierter Betrachtung der „Unternehmungen" (im weitesten Sinne), des Wie und Warum ihres Aufbaues und ihrer Betätigung und mit Schaffung von Normaltypen usw. zur Kenntnis der verschlungenen Fäden des Wirtschaftslebens außerordentlich beitragen. Hoffentlich wird ihrer Pflege an den deutschen Hochschulen, insbesondere auch den Handelshochschulen, in absehbarer Zeit die gebührende Aufmerksamkeit gewidmet.

München. Dr. W. Klose.

Ein Versuch einer theoretischen Grundlegung der Koalitionsbewegung.

In einem bei Julius Springer, Berlin, erschienenen Werke über „Kartelle, Gewerkschaften und Genossenschaften" unternimmt Ernst Rothschild den Versuch, die gegenwärtigen Grundlagen der Koalitionsbewegung in ihrem ganzen Umfange, also nicht nur mit Bezug auf die Ware „Arbeit" darzustellen.*)

Die Arbeit erscheint auf den ersten Blick — wie die meisten solcher Schriften — ein wenig pretentiös. Sie glaubt neue Entdeckungen gemacht zu haben, während sie in Wahrheit doch nur bekanntes neu gegliedert hat und durch diese Gliederung allerdings zweifellos zu schärferer Analyse bringt. Aber bei dem großen Mangel an wirklich guten theoretischen Arbeiten in der Volkswirtschaft — eine bedauerliche Folge der Überwertung der „praktischen" Gelegenheitsarbeiten — haben wir die ohne Zweifel scharf durchdachte Arbeit als eine Bereicherung der Kartelliteratur zu begrüssen, deren kritische Würdigung von Interesse ist. Die Schrift beginnt mit einer Betrachtung über individualistische und organische Gliederung des Marktes. R. unterscheidet 3 Stadien der westeuropäischen (kapitalistischen) Epoche.

1. 1800—50 mit dem Charakter einer „individualistischen Gliederung, der Marktorganisation" in Einzelunternehmer und Einzelarbeiter, die ihren Ausdruck findet im „freien" Einzelvertrage zwischen Arbeiter und Nachfrager.

2. Stadium 1850—1900: Aufkommen überlegenen Großbetriebes mit zunehmendem Übergewicht (unumschränkter bereits auf dem Kapitalmarkt) vordringender gesellschaftlichen Unternehmungsform (zu gemeinsamen Produktions- und Erwerbszwecken) hierdurch Kräftedifferenzierung auf dem Markte. Wirtschaftliche Unterdrückung (z. B. des Handwerks) führt zu den Anfängen der Koalition: Kredit-Genossenschaften: Gewerkschaften zum Schutze der Ware „Arbeit".

3. Stadium seit 1890 weitere Expansion und Sättigung des Marktes, damit Hand in Hand gehende „häufige Steigerung des Angebots und als Folge notwendiges Herausdrängen aus dem individualistischen Konkurrenzkampf zum organisierten!"

Verfasser ist sich selbst nicht im Zweifel, daß diese Epochentrennung der im wesentlichen sehr zusammenhängend verlaufenen Entwicklung des modernen Kapitalismus nur theoretischen Wert hat. (S. 18) Immerhin ist die zeitliche Gliederung für den deutschen Markt insofern wohl auch unrichtig, als die zweite Epoche etwa mit dem Jahre 1879, der Abkehr vom Freihandel zum Schutzzoll richtiger abgeschlossen hätte, übrigens trifft dies auch für die meisten mitteleuropäischen Staaten zu. (Vgl. hierzu die erste Kartellmonographie

*) Die Schrift ist eine Berliner Inaugural-Dissertation.

von Schönlank in Brauns Archiv 1890, der S. 490 das Jahr 1873 setzt.)

Welche Veränderungen der Marktgestaltung — das ist das richtig gestellte Problem der Schrift bewirken nun die Verbände der Anbieter und Nachfrager? In seiner Lösung untersucht R. zunächst im II. Abschnitt die Bestimmungsgründe des Kampfes der „Marktgruppen“, hierunter versteht er die unorganisierte oder organisierte Gruppe von Anbietern oder Nachfragern gleicher Warengattungen bei freier Konkurrenz.

Ausgehend von dem Irrtum der stabilierten Harmonie der Kräfte, dem die sogen. klassische Nationalökonomie verfallen war und der heute noch — freilich viel unklarer gedacht — bei den letzten Manchesterleuten und ihren parlamentarischen Vertretern herrscht, sucht der Verfasser in sehr eingehender Analyse zu entwickeln, welche Gründe „im Marktkampf einer Marktgruppe“ die überlegene Position sichere, da es eben den Tatsachen widerspricht, daß im freien Wettbewerbe schließlich im Sinne der Klassiker ein Interessenausgleich stattfinde. Wie schon eingangs erwähnt, bringt die Arbeit keine neuen Gesichtspunkte und kein neues Material, wohl aber eine recht gute Analyse des zum Teil recht schwierigen Problems.

Wenn R. z. B. zu dem Ergebnis kommt (S. 33) „das Verhalten der einzelnen Gruppenglieder, das die Marktposition der gesamten Gruppe untergräbt, sollte nicht, wie bisher (?) in erster Linie auf einen Interessenkampf unter den Gliedern der Gruppe, auf Konkurrenz innerhalb der Branche, sondern auf die Marktposition der Gesamtgruppe gegenüber den Marktgegnern zurückgeführt werden, (vgl. auch S. 47 und S. 64) so ist das selbstverständlich, weil eben die „Konkurrenz innerhalb der Branche“ von der „Marktposition der Gesamtgruppe“ abhängt. Das heißt in schlichtem Deutsch ausgedrückt: Die Konkurrenz zwischen Mitgliedern einer Branche steigt und fällt mit der größeren oder gringeren Heftigkeit des gesamten Konkurrenzkampfes der ganzen Branche, die wiederum abhängig ist von der jeweiligen Marktlage, oder an einem z. B. in den Textilfachzeitschriften fast täglich breit getretenen Beispiel erläutert: Der Wettbewerb unter den Webereien steigt oder fällt, je nach dem die Konjunktur die „Marktgegner“ d. s. die Spinner oder auf der anderen Seite den Zwischenhandel z. B. durch eine spezielle „Konjunktur“, etwa günstige Rohstoffernte oder umgekehrt ungünstige Witterung allgemein stärkt oder schwächt.

Ebenso stellt auch der hieraus in langen Erörterungen abgeleitete Satz für den Kenner industrieller und kommerzieller Verhältnisse nichts Neues dar, daß nämlich der Preis in erster Linie durch die Gesamtmarktlage der Branche, nicht aber vorzüglich durch den Konkurrenzkampf innerhalb der Branche bestimmt wird, wie wir den etwas geschraubten Satz S. 33 zum Schluß verdeutschen können.

Der Verfasser muß aber auch selbst (S. 45) diese Thesen wesentlich einschränken und auf die gleichfalls bekannten — übrigens durchaus an die von ihm verurteilte Grenznutzentheorie anklingende — Grenzfälle hinweisen, daß die Marktposition der Anbieter wie der Nachfrager „maßgebend beeinflußt wird durch die Geltung der jeweilig den Interessen der Gegengruppe am weitesten — bezugsweise am wenigsten — entgegenkommenden Teilnehmers, der noch hinreichend Einfluß auf den Markt gewinnen kann.“

Auch das weiß z. B. jeder Textilindustrielle, daß ein verrückter Weber, der absolut an einem Platze Geschäfte machen will, dadurch daß er entgegen der Stellung seiner Marktgruppe, der „Konjunktur seines Artikels“ den Preis noch unter seine Produktions-Kosten stellt, sehr wohl diesen Markt selbständig für eine ganze Zeit verpfuschen kann.

Umgekehrt allerdings liegt der Fall, nicht so einfach und deshalb möchte ich hier gleich einschalten, daß die Markttheorie für den Zwischenhandel in summa wie in partibus deswegen nicht oder nur in geringsten Umfange zutrifft, weil der Handel seiner ganzen Natur nach geradezu bestrebt ist, sich in jeder Hinsicht Individual-Charakter und Individual-Politik zu wahren. Der Händler also, der durch hartnäckigen Widerstand als Nachfrager den billigsten

Preis herausholt, bleibt in der Regel trotzdem ohne jeden Einfluß auf die Marktposition seiner Gruppe, weil er das größte Gewicht darauf legt und seinen Lieferanten geradezu zum Stillschweigen über die Vorzugspreise verpflichtet, was überdies auch in deren Interesse liegt. So im Zustande freier Konkurrenz, anders wird die Sache —grundsätzlich — wenn dem Handel als Nachfragegruppe eine organisierte Anbietergruppe entgegentritt.

Entscheidend für die Marktposition einer Gruppe und ihrer Teilnehmer ist in letzter Linie ihre Wirtschaftsposition, wobei ich Wirtschaftsposition im Sinne R. S. 46 als das „Gesamtresultat der Summe von Marktkämpfen" auffasse, an dem sie teilzunehmen hat. Hiervon hängt m. A. n. die Stärke im Konkurrenzkampf vor allem, hiervon auch die Organisationsfähigkeit ab, die „Marktposition" spielt demgegenüber nur eine wesentlich untergeordnete Rolle.

Eine reine quantitative Sonderstellung nimmt nur die Ware „Kapital" — nicht auch die Ware „Arbeit" wie R. sehr richtig begründet — ein, die denn auch faktisch frühzeitig und umfassend organisiert worden ist (S. 52 ff.) zuerst auf genossenschaftlichem Wege und in neuester Zeit ungleich wuchtiger durch die von R. mit dem Wort „Integration" neu bezeichnete Interessengemeinschaften, Fusionen und Kombinationen. R. streift hier die viel erörterte Frage, ob die Industrie als treibende Macht auch den Kapitalmarkt organisiert, oder umgekehrt die führenden Kapitalmächte der Industrie die kapitalistische Organisation im Wege der „Integration" d. h. z. B. durch Aufsaugen von Fertigfabrikatsindustrien seitens der Montan- und Eisengroßindustrie durchführen. R. glaubt das erstere, ich bin immer noch, auch trotz der Behauptungen aus Industriekreisen selbst (S. 60) von letzterem überzeugt, wie ich auch in dem damit geschaffenen Übergewicht der Großbanken oder richtiger der Großfinanz (zu der natürlich nicht nur Bankdirektoren, sondern in steigendem Umfange auch die führenden Köpfe unserer Großindustrie gehören!) eine wirtschaftliche Gefahr im Sinne einer fortschreitenden Verschlecherung der „Wirtschaftsposition" der sogen. leichten, der Fertigfabrikats-Industrien und überhaupt der gesamten deutschen Volkswirtschaft sehe.

Im III. Abschnitt behandelt R. alsdann „die Marktposition und die Methoden der Marktstrategie" und zwar zunächst für die Marktgruppe „Lohnarbeiter". Als entscheidendes Element der Marktposition hebt er hierbei die Klassenbildung und den darauf aufgebauten Klassenstandard hervor.

„Die Elemente der Marktposition einer Wirtschaftsgruppe — faßt R. S. 71 zusammen — finden ihr Fundament in der mehr oder minder hohen ökonomischen Marktposition der Wirtschaftsschicht."

„. . . Der höheren ökonomischen Marktposition der einen Seite entspricht die typische größere Geschäftsdringlichkeit der anderen." Diese — allbekannte weil selbstverständliche — Wahrheit bezieht sich nicht nur auf die wechselseitige Marktposition von Unternehmer und Arbeiter, sondern gilt, wie R. richtig betont, für alle Marktgruppen.

Auch die Aufzählung der einzelnen Wege der Marktstrategie S. 72-73 gibt nur eine neue methodische Ordnung bekannter Verhältnisse. Dabei wäre auf die Unklarheit hinzuweisen, daß die von ihm (S. 72) unter 1a und 2 erwähnten Wege einer an sich strategisch richtigen Herabdrückung des Marktwertes durch a) Vermehrung des Angebots im Wege von 1. Vermehrung der Zahl der Anbieter und 2. der Erhöhung der Größe des Gesamtangebots doch nicht grundsätzlich, sondern nur in ganz vereinzelten Fällen als eine Strategie der „Nachfrager" bezeichnet werden kann! Jedenfalls können die Nachfrager hier und da und insoweit strategisch handeln, als sie die Marktposition der Anbieter durch Heranziehung weiterer Kreise derselben schwächen können. Das trifft zu, für das von R. gegebene Beispiel des Lohndruckes durch Heranziehung ausländischer Landarbeiter. Es trifft aber nicht zu für sein am gleichen Orte gegebenes Beispiel einer Vermehrung der Schuhdetailgeschäfte oder zu 2 der Steigerung des Konkurrenzkampfes auf dem Petroleummarkte. Das sind Änderungen der „Marktposition" der Anbieter, die in der Regel durchaus ohne Zutun

der Nachfrager sich vollziehen. Hier handelt es sich eben um die inhärenten objektiven Entwicklungsgesetze des Kapitalismus, (Verwertungszwang des kapitalistischen Unternehmens) die in der Untersuchung von R. zwar, wie oben erwähnt, grundlegend betont, denn aber vielfach zu Gunsten subjektiver Elemente der Marktgestaltung übersehen werden.

Es erscheint überhaupt bedenklich, wie es von R. geschehen, Anbieter- und Nachfragestrategie zu Gunsten theoretischer Konstruktion auseinanderreißen zu wollen, weil sie tatsächlich auf dem lebendigen Markte in unmittelbarer Wechselwirkung stehen und im wesentlichen nur dieselbe Ausdrucksweise entgegengesetzter Marktstandpunkte sind.

So kommt R. denn auch — trotz der verschiedenen Marktstrategie — zu dem gleichen Rezept für beide Marktgruppen: „Die straffe Zusammenfassung möglichst aller Mitglieder einer Anbietergruppe oder möglichst vieler einer Nachfragegruppe unter einem einheitlichen Willen, die Koalition, oder die Übernahme der Wirtschaftsfunktion der Gegengruppe in Eigenregie, die Integration.“ (S. 75.)

Im 10. Abschnitt behandelt R. sodann „Die Systeme der Koalition und zunächst den Marktkampf der Verbände beginnend mit den Kartellen.“

Auch hier interessiert die eingehende Darstellung nur insoweit als sie den in der so reichhaltigen Literatur vielfach bereits — auch theoretisch und kritisch geordneten— Stoff neu und scharf zu formulieren sucht. R. beweist an zahlreichen gut gewählten Zitaten aus der Kartelliteratur selbst, daß letzten Endes alle Kartellforscher richtig die „Konkurrenz“ als Ursache der Koalition erkannt haben, wenn auch nur wenige als in ihren qualitativen und quantitativen Bestimmungsgründen so eingehend und methodisch analysierten wie R. Interessant ist, daß R. bei Erörterung der „objektiven Bedingungen“ der Koalition die „vorherrschend kollegische Koalition in Deutschland gegenüber der autokratischen Amerikas — wohl in der Hauptsache begründet in der vorsichtigeren Verwaltung des deutschen Sparkapitals durch unsere Großbanken und in dem höheren Verantwortlichkeitsgefühl, daß unseren Verwaltern des Nationalvermögens anerzogen erscheint.“

Ich wiederhole im Anschluß an das oben gesagte, daß R. die Bedeutung und ebenso auch die teleologischen Grundlagen der Großbankenpolitik hierin verkennt. Es ist vielmehr in erster Linie die historisch gewordene eigentümliche „Wirtschaftsposition“ (um bei R4s Terminologie zu bleiben) und zweitens die organisatorische Erziehung der deutschen Unternehmer und drittens der günstige Rechtsboden, der die alte deutsche Genossenschaftsidee der „Zunft“ im Kartell bei uns als überragendes Koalitionsprinzip wieder aufleben läßt. Die deutschen Großbanken stehen dieser Entwicklung so passiv gegenüber, daß sie nicht einmal wie in Österreich kartellfördernd wirken: das Geschäft lohnt sich nicht! Wo sie in die industrielle Organisation eingreifen, betreiben sie im Gegensatz zur Auffassung von R. gerade nach amerikanischem Muster die großkapitalistische Integration. Dem Verfasser hätte nach dieser Richtung doch das von ihm wiedergegebene Zitat aus Riesser (Konzentration der deutschen Banken) zu denken geben müssen. Deshalb ist es auch nicht zutreffend, wenn R. S. 88 Ursachen und objektive Bedingungen für Trusts und Kartelle als gleich annimmt. Angesichts der eingehenden Begründung in der Literatur verzichte ich, hier näher darauf einzugehen und verweise nur darauf, daß beim Trust stets, aber auch bei der Integration ein rein kapitalistisch spekulatives Moment mitwirkt, also ein weder durch die „Markt-“ noch die „Wirtschafts“-Position bedingtes Element. Was Verfasser dann weiter (S. 88 folgende) über die Grundlagen der Koalition ausführt, ist gleichfalls in der bisherigen Literatur bereits erörtert. Ich selbst habe stets gerade den Voraussetzungen der Kartellierungsfähigkeit große Aufmerksamkeit gewidmet (Kartell und Trust, Göttingen 1903, S. 62). Nicht richtig ist die These S. 100 „daß im Zustand der Isolution beider Marktgruppen (Anbieter und Nachfrager) bei sonst gleichen Bedingungen die Nachfrager die Marktunterlegenen sind,

im Zustand beiderseitiger Koalition jedoch die Anbieter, was für die Gestaltung der Warenpreise von unabsehbarer Bedeutung ist." Hierin zeigt sich die Gefahr, der gerade die Nationalökonomie so leicht verfällt, nämlich deduktive Schlüsse für Erfahrungstatsachen zu postulieren. Weder für die Industrie noch für die Arbeiter trifft der Satz zu. Organisierte Nachfrager müssen schon aus dem Grunde in weitaus den meisten Fällen überlegen sein, weil man in der heutigen Verkehrswirtschaft viel leichter Ersatz für Angebot als für Nachfrage schaffen kann, wofür die Industriegeschichte zahlreiche Beispiele gibt.

Es freut mich, feststellen zu können, daß R. hinsichtlich der Wirkungen der Organisationspolitik, die ihren sichtbaren Niederschlag in der Preispolitik findet, ebenfalls mit den Ergebnissen der bisherigen Forschung übereinstimmt. Ich unterstreiche gegenüber den allerdings immer mehr zurückgedrängten Gegnern der Organisationspolitik den Satz, S. 104 „Die Marktpolitik der Koalition kann niemals mit dauerndem Erfolg dem Markt den eignen Willen aufzunötigen versuchen." (Vgl. auch den Zusammenhang S. 111 ff.) Freilich widerspricht sich R. alsbald wieder sehr scharf, wenn er die Entwicklung dahin kennzeichnet S. 115: „Der Kampf der Verbände tritt erst recht mit voller Wucht und Schärfe ans Licht, seit der Kampf der Gruppengenossen unter sich in den Hintergrund getreten ist." Allerdings schränkt er denn die Tragweite selbst wieder ein, wenn er darauf verweist, daß Beweismaterial im gegenwärtigen Entwicklungsstadium noch nicht vorhanden ist. Wenn, wie R. richtig hervorgehoben, eine Koalition niemals einseitige Monopolpolitik auf die Dauer treiben kann, wie soll dann ein solcher Kampf entbrennen können, zumal wenn beide Gruppen koaliert sind? Die Illustrationen, die er anführt, sind, sowohl was den Baumwollmarkt, wie den Lebensunterhalt in Amerika anbelangt (Seite 116 ff.) schief gewählt, weil es sich hier um zwei Marktgebiete handelt, für die meßbare Einflüsse von Koalitionen überhaupt nicht nachzuweisen sind.

In etwas sprunghaften Übergängen schränkt denn auch R. S. 120 ff. diesen pessimistischen Ausblick auf die Entwicklung durch den Hinweis auf friedliche Verständigung zwischen Verbänden hin. Die S. 122-23 gegebenen Beispiele müßten namentlich durch die interessante Entwicklung der deutschen Textilindustrie ergänzt werden. Der schon von L i e f m a n n frühzeitig betonte Gedanke des ausschließlichen Verbandsverkehrs, des vertragsmäßigen Zusammenwirkens der Verbände muß die Zukunft gehören, weil die Ersetzung des i n d i v i d u a l i s t i s c h e n durch den o r g a n i s i e r t e n Konkurrenzkampf ein wirtschaftlicher Widersinn wäre. Die Kartellorganisation muß zum Interessenausgleich führen, sofern sie nicht durch wesensfremde Elemente durchkreuzt wird. Als eine solche Durchkreuzung sehe ich mit R. S. 139 die von ihm Integration genannte kapitalistischen Organisationen an, die ihr Extrem im amerikanischen „Trust" findet, in ihrer ausschließlichen Herrschaft führt sie, wie R. richtig hervorhebt „zur Anhäufung ungeheurer Teile des Volksvermögens in unverantwortlichen, vielleicht wenig gewissenhaften und eigennützigen Händen." Hoffen wir mit dem Verfasser, daß die zweifellosen Tendenzen zu solch einseitiger Entwicklung, die sich in unserer Schwerindustrie zeigen, rechtzeitig paralysiert werden.

Damit möchte ich die kritische Würdigung einer Arbeit schließen, die trotz mancher Mängel doch als ein ernsthafter Versuch, ein sehr schwieriges Gebiet methodisch zu erforschen bei dem großen Mangel gerade an solchen Schriften nur zur Vertiefung der Erkenntnis des Organisationsproblems beitragen kann und deshalb Beachtung verdient.

Dr. S. Tschierschky.

Bibliographie.

Monatsbericht über die Kartelliteratur

vom 1. bis 30. November 1912.

A. Bücher.

Deutschsprachliche.

Branntweinsteuergesetz vom 15. 7. 1909 u. Gesetz, betr. Beseitigung des Branntweinkontingents vom 14. 6. 1912. Herausgegeben im Reichsschatzamt. Neue amtl. Ausg. Berlin, R. v. Decker. Preis Mk. 0,40.

Herschel, Frank Bernard, **Hapag, Entwicklung und Bedeutung der Hamburg-Amerika-Linie.** Diss. (VII, 143 S.) 8⁰ Berlin, Charlottenburg, A. Seydel Nachf., 1912. Preis Mk. 2,—.

Jahr- und Adressenbuch der Zuckerfabriken und -Raffinerien Österreichs-Ungarns. Herausgegeben vom Zentralverein für d. Rübenzucker - Industrie Österreich - Ungarns. 40. Ausg. Kampagne 1912/13. (IV. 692 S. und 12 S. in 15×18 cm) 8⁰. Wien, W. Frick. Preis Mk. 7,—.

Jahrbuch des Norddeutschen Lloyd 1911/12. Herausgegeben im Auftrage des Vorstandes v. d. literar. Abteilung des Norddeutschen Lloyd (VI, 486 S.) 8⁰ Berlin, Welt-Reise-Verlag, 12. Preis Mk. 6.—.

Kullmann, Otto, **Die Spirituosen-Industrie.** Leipzig, Dr. N. Jänecke, 1912. Preis Mk. 2,50.

Leis, Joseph, **Das Leuchtölgesetz in handelspolitischer Beleuchtung.** Regensburg, G. J. Manz, 1912.

Möller, W., **Das Reichspetroleummonopol.** Berlin, Carl Heymann, 1912.

Passow, Die gemischt privaten und öffentlichen Unternehmungen auf dem Gebiete der Elektrizitäts- und Gasversorgung u. des Straßenbahnwesens. Jena, Fischer, 1912, VI, 220 S. 8⁰.

Picard, Ernst, **Die Finanzierung nordamerikanischer Eisenbahngesellschaften.** Jena, G. Fischer, 1912. Preis Mk. 6,—.

Das Reichspetroleum - Monopol und die Deutsch-Amerikanische Petroleum-Gesellschaft. Flugschrift der Deutschen Petroleum - Verkaufs - Gesellschaft m. b. H. Hamburg. Im Selbstverlage als Manuskript gedruckt, 1912.

Schwittau, G., **Die Formen des wirtschaftlichen Kampfes.** Berlin, Julius Springer 1912, 8⁰, XI, 490 S. Preis Mk. 12,—.

Die deutsche Textilindustrie im Besitze von Aktiengesellschaften. 16. Jg. (XII, 275 S.) 8⁰, Berlin, Verlag für Börsen- und Finanzliteratur, 1913. Preis Mk. 6,—.

Verhandlungen der vom k. k. Handelsministerium veranstalteten Kartellenquete. 8⁰, Wien, Hof- und Staatsdruckerei. Einleitung (III, 203 S.) 1912. Preis: Mk. 2,50.

V. Milch. 7. und 8. Mai 1912 (III, 137 S.) Preis Mk. 2,—.

VII. Portlandzement. 3. Juni 1912. (III, 137 S.) 8⁰. Preis Mk. 1,50.

VIII. Eisenindustrie. 17., 18., 19. und 20. Juni 1912. (III, 599 S.) 1912. Preis Mk. 10,—.

X. Bauindustrie. 4. Juli 1912. (131 S.) Preis Mk. 1,80.

Wende, Alex, **Die Konzentrationsbewegung bei den deutschen Gewerkschaften.** Berlin, C. Heymann, 1912, Preis Mk. 3,—.

Was der Zentralverband der Haus- und Grundbesitzer-Vereine Deutschlands erstrebt? Veröffentl. auf Grund des Beschlusses des Gesamtvorstandes am 3. März 1912. Spandau 1912. Graßmann in Berlin. (10 S. 8⁰.)

Zacherl, Carl, **Entwicklung und Tendenzen der französischen Gewerkschaftsbewegung.** * Diss. Erlangen. M.-Gladbach, 1912 76 S. 8⁰.

Fremdsprachliche.

La concentration des entreprises industrielles. Conférence faites á l'Ecole des hautes études sociales, par Fontaine, March, Samaezeuil. Veillat, Sayous etc. Paris, Felix Alcan. Preis 3,50 frs.

Geerdigs, H. C. Prinsen, **The world's cane sugar industry. Post and present.** London, N. Rodger, 1912. 416 S. Preis 12 s.

Hoskin, A. J. **The business of mining,** London, Lippincott. 8°. Preis 6 s.

Huskinson, W., **The Bank of England.** London, P. S. King and Son. Preis 2 s. 6 d.

Scott, W. R., **Joint - stock companies, to 1720.** In 3 V. New York, Putnam, Preis 6 s.

Walsh, Robert, **Industrial Economy,** London, P. S. King & Son, 1912. Preis 6 s. net.

B. Aufsätze und Berichte.

Deutschsprachliche.

a) Montanindustrie.

Austritt des Preuß. Staates aus dem Kohlensyndikat. * Hamburger Fremdenblatt vom 18. Oktober.

Bergbau-Verein gegen Schleppmonopol. * Rhein.-Westf. Zeitg. vom 26. Okt.

Bergfiskus und Kohlenpreise. * Rh.-Westf. Ztg. vom 18. Okt.

Wer ist Schuld an der Erhöhung der Kohlenpreise? * Die Konjunktur Heft 9.

Geucke, Die schlesische Montanindustrie. * Soziale Kultur Heft 12.

Die reichen Gewinne der Kohlengewerkschaften. * Berl. Tageblatt vom 23. Okt.

Zur Kohlenpreisfrage. * Post vom 16. Okt. und Tägl. Rundschau vom 29. Okt.

Kohlensyndikat und Fiskus. * Post vom 24. Okt.

Aus dem Konzern von „Deutsch-Luxemburg". * Voss. Ztg. vom 24. Okt.

Die Rheinschiffahrt und die Vertretungen des Kohlensyndikats in Rotterdam und Antwerpen. * Deutsche Industrie Nr. 46.

Staat und Kohlensyndikat. * Köln. Volkszeitung vom 17. Otkober.

Lothringer Steinkohlenbergbau und Steuerreform. * Straßburger Post vom 26. Okt.

Verbandsbestrebungen und Preispolitik in der Montanindustrie. * Münch. N. Nachrichten vom 27. Okt.

Wiedenfeld, K., Die Errichtung des Ruhrkohlensyndikats. * Der Niederrhein, Heft 8 und 9.

Petroleummonopol.

Böttcher, Reichs - Petroleum - Monopol. * Nationalzeitung vom 20. Okt.

Cassau, O., Das Petroleummonopol und die Konsumvereine. * Konsumgenossenschaftliche Rundschau Nr. 49.

Chancen des Petroleummonopols nach der Regierungsmeinung. * Staatsbürgerzeitg. vom 20. Okt.

Diamand, H., Die Petroleumindustrie in Österreich. * Die neue Zeit Nr. 8.

Gothein, Das Petroleummonopol. * Fränkischer Kurier vom 18. Okt.

Das Leuchtöl-Monopol und die Entschädigung der Angestellten. * Deutsche Handelswacht Nr. 23.

Liefmann, Robert, **Zum Reichs-Petroleum-Monopol.** * Deutsche Wirtschaftszeitung Nr. 23.

Osel, Petroleum - Verkaufsmonopol. * Köln. Volksz. vom 23. Okt.

Die deutsche Petroleumgesellschaft und das Petroleummonopol. * Tag vom 17. Okt.

Deutsch-amerikanische Petroleumindustrie. * Tag vom 30. Okt.

Petroleummonopol und Bankenkonflikt. * Voss. Zeitg. vom 22. Okt.

Petroleummonopol in Deutschland. * Neue Züricher Zeitung vom 17. Okt.

Zum Reichs - Petroleum - Monopol. * Deutsche Handels-Rundschau Nr. 40.

Zum Petroleummonopol (v. d. Direkt. d. Diskontogesellsch. u. v. d. deutsch. Petroleum-Akt.-G.) * Weser-Ztg. vom 20. Okt.

Das Reichs-Petroleum-Monopol. * Der deutsche Oekonomist Nr. 1562.

Neues über das Petroleummonopol. * Handel und Industrie Nr. 1095.

Zum Reichs-Petroleum-Monopol. Fachmännische Informationen und Gutachten. * Deutsche Wirtschaftszeitung Nr. 22.

Zum Petroleummonopol. * Soziale Praxis und Archiv für Volkswohlfahrt Nr. 8.

Petroleum - Monopol, Reichsgewinn und Aktiendividende. * Frankf. Zeitg. vom 18. Okt.

Plan des Petroleummonopols. * Weser-Zeitung vom 15. Oktober.

Rockefeller's Parteigänger greifen das Regierungsprojekt an. * Hamburger Nachrichten vom 18. Okt.

Rockefeller im Reichstag. * Frankfurter Zeitung vom 9. Dez.

Schipel, Max, **Petroleummonopol.** * Sozialistische Monatshefte, Heft 23.

Staats- und Privatmonopol und freier Handel. * Hamburger Correspondent vom 23. Okt.

Stimmen zum Reichs-Petroleum-Monopol. * Deutsche Handels - Rundschau Nr. 49.

Wurm, Emanuel, **Reichs- oder Bankmonopol.** * Die Neue Zeit Nr. 9.

c) Verschiedenes.

Die beiden Arbeitgeber-Organisationen und der deutsche Industrie-Schutzverband. * Der Arbeitgeber Nr. 23.

Erklärung des Bundes der Industriellen zur deutschen Handelspolitik und zur Vorbereitung künftiger Handelsverträge. * Der Deutsche Leinen-Industrielle Nr. 49.

Zur Erneuerung des Rhein.-Westf. Zementsyndikats. * Hamburger Nachrichten vom 27. Oktober.

Flechtheim, Julius, **Die rechtliche Organisation der Kartelle.** (Bespr. von Hübener, Berlin.) * Deutsche Wirtschaftszeitung Nr. 22.

Förderzins und Kalisalz. * Hannov. Kurier vom 25. Oktober.

70 Jahre aus der Geschichte der ungarischen Industrie. * Volkswirtschaftl. Mitteilungen aus Ungarn, Jahrg. VII. Juli 1912, Heft 7.

Goebel, Otto, Russische Industrie. * Technik und Wirtschaft, Heft 5.

Die Grenzen der Konzentration. * Die Konjunktur Heft 8.

Jaesrich, Hermann, **Einigungsbestrebungen unter den Fabrikanten gelochter poröser Tonwaren.** * Tonindustrie-Zeitung Nr. 144.

Kartellentwicklung und Kartellverzeichnis. * Deutsche Industrie Nr. 46.

Kontingentierung der Mehlerzeugung. * Der Müller, Nr. 48.

Lauinger, A., **Die Finanzorganisation der deutschen Elektro-Großindustrie.** * Zeitschrift für Handels-Wissenschaft u. Handelspraxis Heft 9.

Lieferungsverträge der Spirituszentrale vor dem Reichsgericht. * Leipziger Neueste Nachrichten vom 29. Oktober.

Macrosty, Henry W., **Das Trustwesen in der britischen Industrie.** (Moderne Wirtschaftsprobleme, Bd. IV) Bespr. von Georg Brodnitz. * Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 44. Bd. 5. Heft.

Monopolpläne in Deutschland. * Neue Züricher Zeitung vom 24. Oktober.

Mülhaupt, Engelbert, **Der Milchring (Hch. Schmidt, Halle a. S.)** * Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Heft 12.

National railways of Mexiko. * Tag vom 24. Oktober.

Öffentlichkeit im Kartellwesen. * Münch. Neueste Nachrichten vom 26. Oktober.

Aus der Phonolith-Industrie. * Post vom 22. und 26. Oktober.

Baden und sächsische Regierung gegen den Elektrotrust. * Münch.-Augsb. Abendztg. vom 26. Oktober.

Schuchart, Die Organisation der amerikanischen Maschinenfabriken. * Frankf. Ztg. vom 13. und 31. Okt.

Schweighoffer, Die Aufgaben und Ziele des Zentralverbandes Deutsch. Industrieller. * Deutsche Industrie-Zeitung Nr. 48.

Spirituskonvention. * Münch. Neueste Nachrichten vom 24. Oktober.

Der Verband der Güter - Interessenten Deutschlands und unsere ländlichen Genossenschaften. * Deutsche Landwirtsch. Genossenschaftspresse Nr. 21.

Vereinbarungen öster. - ungar. Papierfabriken. * Papier-Zeitung Nr. 97.

Internationale Vereinigung der Seeversicherei. * Deutsche Levante-Zeitung Nr. 20.

Ein Frankfurter Versicherungskonzern. * Plutus, Heft 48.

Der Deutsche Versicherungs-Schutzverband in Berlin. * Zeitschrift für Versicherungswesen Nr. 48.

Weil, Siegfried, **Die Hauptorganisationen der Technikerschaft, ihre Entwicklung und Tätigkeit.** * Diss. Erlangen, Lahr, 1912. 170 S. 8°.

Wiedenfeld, Der Organisationszwang. * Preußische Jahrbücher, Heft 3.

Wohlwill, Submission und Ringbildung. * Deutsche Juristen-Zeitung Nr. 23.

Zimmermann, Die Kaliindustrie und das Reichskaligesetz. * Technik u. Wirtschaft Heft 5.

B. Fremdsprachliche.

Bellet, Daniel, **Les Compagnies de chemins de fer britanniques.** * Revue Economique internationale Vol. VI. Nr. 1.

Lauterbach, Imports et monopole en matière de tabac. * Revue Economique internationale Vol. III Nr. 3.

Ripley, William J., **Present problems in railway regulation.** * Political Science Quarterly, Vol. 27 Nr. 3.

Stevens, A group of trusts and combinations. * The Quarterly Journal of Economics, Vol. XXVI Nr. 4.

Aus der Kartellrechtspraxis.

Oberlandesgericht Hamm und Rheinisch - Westfälisches Zementsyndikat.

Von Rechtsanwalt Dr. Leo Vossen in Aachen.

Wenn diese Zeilen den Lesern der „Kartell-Rundschau" zu Gesichte kommen, wird, wie ich zuversichtlich erwarte, das Reichsgericht zum zweiten Male einen offenbaren Fehlspruch des Oberlandesgerichtes Hamm wieder aufgehoben und hoffentlich durch eine endgültige Entscheidung in der Sache selbst dem unerträglichen Zustand der Ungewißheit über die Dauer des Rheinisch-Westfälischen Zementsyndikats ein Ende bereitet haben.*)

*) Da die Revision inzwischen infolge außergerichtlichen Vergleichs im letzten Augenblick zurückgezogen wurde, so hat sich diese Hoffnung leider nicht erfüllt. (Anmerkung des Verfassers bei der Korrektur.)

Daß die erste Entscheidung des Oberlandesgerichtes Hamm vom 13. März 1912 eine fehlerhafte war, ist in Übereinstimmung mit meinen längst vorher niedergeschriebenen Ausführungen in der Kartell-Rundschau (Heft 6, S. 314 ff.) vom Reichsgericht selbst durch Urteil vom 21. Juni 1912 unanfechtbar festgestellt worden. Daß auch die zweite Entscheidung des gleichen Oberlandesgerichts vom 5. Oktober 1912*) unhaltbar ist, soll im nachstehenden mit einigen Worten gezeigt werden. Der tatsächliche Sachverhalt muß dabei nach den ausgiebigen Erörterungen in der Presse und namentlich in dieser Zeitschrift als bekannt vorausgesetzt werden.

Von den Klägerinnen, welche den Lieferungsvertrag gekündigt und auf Auflösung des Syndikates geklagt hatten, war ein dreifacher Klagegrund zur Begründung dieses letztern Anspruches geltend gemacht worden; einmal, das vorzeitige Erlöschen des Lieferungsvertrages infolge der Kündigung habe — wegen der Einheitlichkeit und Untrennbarkeit beider Verträge — ohne weiteres auch das vorzeitige Erlöschen des Gesellschaftsvertrages des Syndikats, also des eigentlichen „Syndikatsvertrages", zur Folge; zweitens durch die Kündigung und das vorzeitige Erlöschen des Lieferungsvertrages werde die Erreichung des Gesellschaftszweckes für das Syndikat unmöglich gemacht, und drittens, der Wegfall des Lieferungsvertrages und die der Kündigung desselben zu Grunde liegenden Umstände stellten im Sinne des Gesetzes einen „wichtigen Grund" zur vorzeitigen Auflösung der Syndikatsgesellschaft dar. Den ersten dieser drei Gründe hat das Reichsgericht bereits im Gegensatz zum Oberlandesgericht für nicht stichhaltig klärt, da der Auflösungsgrund der Kündigung im Gesellschaftsvertrage des Syndikats nicht enthalten und es nicht angängig sei, mit dem Berufungsrichter einen Auflösungsgrund aus einer Privaturkunde (dem Lieferungsvertrage) zu entnehmen und in die notarielle Urkunde (den Gesellschaftsvertrag) einzufügen. Nunmehr gründet das Hammer Oberlandesgericht die wiederum von ihm ausgesprochene vorzeitige Auflösung des Syndikates auf den zweiten und dritten der angeführten Klagegründe, indem es in der Hauptsache wie folgt argumentiert:

„Mit der Kündigung des Lieferungsvertrages durch fünf Gesellschafter sei eben dieser Lieferungsvertrag nicht nur für die kündigenden fünf Gesellschafter, sondern für alle Beteiligten beseitigt; mit dem Wegfall des Lieferungsvertrages werde aber auch die im Gesellschaftsvertrage festgesetzte Verpflichtung der Gesellschafter, ihren Zement ausschließlich dem Syndikat zum Verkauf zu überlassen, hinfällig, weil die Festsetzung dieser Verpflichtung im Gesellschaftsvertrage mangels ziffermäßiger Bezeichnung der zu liefernden Mengen keine selbstständige Bedeutung banspruchen könne, und weil der im § 20 Absatz 3 des Gesellschaftsvertrages für den Fall der Außerkraftsetzung des Lieferungsvertrages vorgesehene gleichzeitige Erlaß von Direktiven durch die Gesellschafterversammlung für den von den einzelnen Gesellschaftern aufzunehmenden Konkurrenzkampf „sich nach Wortlaut und Inhalt nicht auf den Kündigungsfall be-

*) Das Originalurteil ist nachstehend abgedruckt.

ziehen“ könne; daß zur Regelung der Bedingungen des Zementverkaufs nach erfolgter Kündigung des Lieferungsvertrages ein Majoritätsbeschluß der Gesellschafterversammlung nicht gewollt sein könne, erhelle schon aus der Bestimmung des (notabene durch die Kündigung in Wegfall gekommenen!) Lieferungsvertrages, daß für jede Abänderung des Lieferungsvertrages die Zustimmung sämtlicher Gesellschafter erforderlich sei; da somit nach Wegfall des Lieferungsvertrages eine Gesellschafterpflicht zur Zementlieferung an das Syndikat nicht mehr bestehe, so sei dem Syndikat gerade seine bestimmungsgemäße Tätigkeit (Absatzregelung etc.) genommen und der im Gesellschaftsvertrag bestimmte Gesellschaftszweck nicht mehr erreichbar, jedenfalls seine Erreichung wirtschaftlich nicht mehr möglich, was zur Auflösung der Gesellschaft ausreiche; endlich würde aber auch die nach Wegfall des Lieferungsvertrages gänzlich veränderte Lage des Syndikats einen wichtigen Grund zur vorzeitigen Kündigung des Gesellschaftsvertrages darstellen, der in den Verhältnissen der Gesellschaft begründet sei; wenn im Syndikatsvertrage zwar des Wegfalls des Lieferungsvertrages gedacht sei, dabei aber die Auflösung der Gesellschaft nicht als Folge dieses Wegfalls bestimmt sei, so werde dadurch nicht ausgeschlossen, aus der durch eben diesen Wegfall geschaffenen Lage kraft Gesetzes einen Grund zur Auflösung der Gesellschaft durch richterliches Urteil zu entnehmen.“

Diese ganze Deduktion erscheint mir ebenso unlogisch als unjuristisch. Richtig ist lediglich die im ersten Halbsatz dieser Deduktion wiedergegebene Feststellung, daß mit der vertragsmäßigen Kündigung des Lieferungsvertrages durch 5 Gesellschafter der Lieferungsvertrag nicht nur für diese 5 Gesellschafter, sondern üerhaupt in Wegfall komme. Falsch ist aber schon die weitere Schlußfolgerung des Urteils, mit dem Wegfall des Lieferungsvertrages komme auch die Lieferpflicht aus dem Syndikatsvertrage in Fortfall. Denn aus § 13 — und übrigens auch aus dem gesamten sonstigen Inhalt des Gesellschaftsvertrages — ist mit keiner Silbe zu entnehmen, daß der Festsetzung der Lieferungspflicht im Gesellschaftsvertrage keine selbständige Bedeutung zukäme. § 13 lautet vielmehr ganz klar und bestimmt: „Die Gesellschafter sind verpflichtet, ihren Zement der Gesellschaft ausschließlich zum Verkauf zu überlassen“, und diese Vertragsbestimmung ist von den Gesellschaftern als von so selbständiger Bedeutung und als so wesentlich erachtet worden, daß man ihr — ohne jede Bezugnahme auf den Lieferungsvertrag — einen eigenen Paragraphen gewidmet hat. Genau wie ein Gesetz ohne Ausführungsanweisung zwar vielleicht nicht völlig verständlich und in Einzelheiten unklar ist, aber nichts destoweniger — trotz Fehlens dieser Ausführungsanweisung — gilt, ebenso gilt auch die Lieferpflicht des Syndikatsverages ohne den zu ihrer Ausführung und nähern Umgrenzung vereinbarten Lieferungsvertrag. Könnte in dieser Beziehung aber noch ein Zweifel obwalten, so würde derselbe schwinden müssen angesichts der unzweideutigen und wirklich nicht mißzuverstehenden Bestimmung in § 20 des Syndikatsvertrages:

„Außer der Außerkraftsetzung des Lieferungsvertrages beschließt die Gesellschafterversammlung gleichzeitig die Direktiven für den von den einzelnen Gesellschaftern aufzunehmenden Konkurrenzkampf. Der Gesellschaftervertrag bleibt trotz dieses eventuellen Beschlusses in allen Teilen bestehen.“

Hiermit ist doch in hinreichend klaren Worten geradezu gesagt, daß es Fälle geben soll, in welchen das Außerkrafttreten des Lieferungsvertrages das Erlöschen des Gesellschaftsvertrages und die Auflösung des Syndikates selbst nach dem Willen aller Beteiligten nicht zur Folge hat, daß vielmehr der Syndikatsvertrag und damit das Syndikat selbst auch dann weiterbestehen kann und soll, wenn der Lieferungsvertrag als solcher in Wegfall kommt! In einem derartigen Falle soll eben die Gesellschafterversammlung über die Lieferungsmodalitäten mit einfacher Mehrheit beschließen, und die so gefassten Beschlüsse sollen — nach dem Willen aller Beteiligten bei Eingehung des Syndikatsvertrages — ganz einfach an die Stelle des weggefallenen Lieferungsvertrages treten und selbstverständlich für alle Beteiligten verbindlich sein. Das Oberlandesgericht unterläßt es denn auch im weitern Verlauf seiner Deduktionen weislich, einen triftigen Grund dafür anzuführen, weshalb denn eigentlich die Direktiven der Gesellschafterversammlung über die Modalitäten der Lieferung nicht sollten an die Stelle des weggefallenen Lieferungsvertrages treten können. Tatsächlich werden für den Fall der Fortdauer des Schwebezustandes über Dezember 1912 hinaus vom Syndikat solche Direktiven mittels Beschlußfassung der Gesellschafter erteilt werden, was doch wohl der beste Beweis dafür ist, daß sie — gerade für einen Fall der hier vorliegenden Art — erteilt werden können. Abwegig ist es endlich auf jeden Fall, wenn das Oberlandesgericht meint, da für jede Abänderung des Lieferungsvertrages Einstimmigkeit nötig sei, so könne ein Majoritätsbeschluß der Gesellschafterversammlung als Mittel zur Feststellung der Lieferungsmodalitäten nicht gewollt sein. Dieser Entscheidungsgrund enthält offensichtlich einen Denkfehler; denn die Regelung durch Mehrheitsbeschluß der Gesellschafter setzt ja gerade den vorherigen Wegfall des gesamten Lieferungsvertrages voraus; diese Regelung ist also gerade für den Fall getroffen, daß ein Lieferungsvertrag nicht mehr zu Recht besteht, und die Exemplifizierung auf die nötige Einstimmigkeit zur Abänderung eines bestehenden Lieferungsvertrages geht daher fehl! Damit fallen aber ohne weiteres alle Schlußfolgerungen des Oberlandesgerichts bezüglich Vorliegens eines wichtigen Grundes und Unmöglichwerden der Erreichung des Gesellschaftszwecks.

Das Ergebnis meiner Erwägungen ist also — im Gegensatz zu denjenigen des Oberlandesgerichtes Hamm — folgendes:

Auch nach Wegfall des Lieferungsvertrages durch die vertraglich zugelassene Kündigung von fünf Gesellschaftern bleibt für sämtliche Gesellschafter, also auch für die kündigenden, der Gesellschaftsvertrag als solcher mit selbständiger Rechtswirkung in Kraft. In diesem fortbestehenden Gesellschaftsvertrage ist ausdrücklich vorgesehen, daß der Ze-

ment der Gesellschafter dem Syndikat ausschließlich zum Verkauf überlassen werden muß. Die Verkaufsmodalitäten werden erforderlichenfalls durch Mehrheitsbeschluß der Gesellschafterversammlung bestimmt.

Wenn somit meiner Meinung nach die Sachlage auch für den Fall hinreichend klar sein würde, daß das Reichsgericht unter Aufhebung auch des zweiten Oberlandesgerichtsurteils den Prozeß wiederum an diese Instanz zurückverweist, so wäre es doch im Interesse einer endlichen Beruhigung und Gesundung der Zementindustrie sehr wünschenswert, wenn der oberste Gerichtshof sich entschließen würde, die Auflösungsklage der fünf Kläger ohne weiteres abzuweisen. Hierzu ist das Reichsgericht m. E. sehr wohl in der Lage. Denn aus obigen Ausführungen dürfte zur Genüge erhellen, daß die beiden letzterwähnten der eingangs dies Aufsatzes zusammengestellten drei Klagegründe ebensowenig begründet und schlüssig sind, wie der erste vom Reichsgericht schon in seiner ersten Entscheidung zurückgewiesene Klagegrund.

6 U. 237 — 12
50

(1 H. O. 131/11 L. G. Bochum.)

Im Namen des Königs!

In Sachen

1. der Portland-Zement- u. Kalkwerke „Anna" Aktiengesellschaft zu Neubeckum, vertreten durch ihren Vorstand Dr. L. Golinelli, daselbst,
2. der Wickingschen Portland-Zement- und Wasserkalkwerke, Aktiengesellschaft zu Recklinghausen, vertreten durch den Vorstand A. ten Hompel, daselbst usw. Klägerinnen und Berufsklägerinnen, Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Justizrat Castringius in Hamm,

Gegen

A. das Rheinisch - Westfälische Zementsyndikat, Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Bochum, vertreten durch ihren Geschäftsführer Jansen daselbst, Beklagte und Berufungsbeklagte, Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. Eick in Hamm,

B. die Nebenintervenienten 1. Eisenwerk Kraft, Abteilung Niederrheinische Hütte zu Duisburg-Hochfeld, vertreten durch: a) Direktor Albert Utsch, b) Direktor Hermann Doerner, 2. Urbacher Portland-Zementfabrik „Carl Otto" in Porz-Rh. vertreten durch den Direktor F. Seidelbach, usw.

hat der sechste Zivilsenat des Königlichen Oberlandesgerichts in Hamm auf die mündliche Verhandlung vom 5. Oktober 1912, unter Mitwirkung des Senatspräsidenten Völckers als Vorsitzenden, der Oberlandesgerichtsräte Förster, Michael, Riedel sowie des Landrichters Thior für Recht erkannt:

Auf die Berufung der Klägerinnen zu 2—5 wird das am 24. Januar 1912 verkündete Urteil der I. Kammer für Handelssachen bei dem Königlichen Landgericht in Bochum abgeändert:

Die beklagte Gesellschaft m. b. H. wird mit Ablauf des 31. Dezember 1912 aufgelöst.

Die Kosten des Rechtsstreites einschließlich der Revisiosinstanz werden, soweit darüber nicht unter I des Urteils des Königlichen Oberlandesgerichts in Hamm vom 13. März 1912 erkannt ist, der Beklagten auferlegt.

Die durch die Nebenintervention verursachten Kosten werden soweit darüber nicht schon unter I. des genannten Urteils vom 13. März 1912 erkannt ist, den Nebeninervenienten auferlegt. Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar; es wird jedoch der Beklagten und den Nebenintervenienten für die Beklagte nachgelassen, die Vollstreckung durch Sicherheitsleistung in Höhe von 50 000 Mk. — fünfzigtausend Mark — abzuwenden.

Tatbestand.

Durch notariellen Vertrag vom 29. Oktober 1904 wurde das beklagte Syndikat als Gesellschaft mit beschränkter Haftung errichtet.

Am gleichen Tage, 29. Oktober 1904, schlossen die Zementwerke, welche das Syndikat errichtet hatten, mit ihm einen Lieferungsvertrag. Auf Grund des § 13 des letzteren haben die zu den Gesellschaftern des Syndikats gehörenden 5 Klägerinnen, deren Geschäftsanteile zusammen mehr als den zehnten Teil des Stammkapitals betragen, gemeinschaftlich mit den Rheinischen Portland-Zementwerken in Köln am 10. November 1911 den Lieferungsvertrag zum Schlusse des Jahres 1912 gekündigt.

Indem sie von der Auflassung ausgingen, daß durch diese Kündigung für alle Beteiligten der Lieferungsvertrag erorschen sei und das rlöcshen des Sieferungsvertrages auch das Erlöschen des Gesellschaftsvertrages zur Folge habe, daß aber erner bei dieser Sachlage auch die Erreichung des Gesellschaftszweckes unmöglich geworden sei und in dem Wegfall des Lieferungsvertrages und in den der Kündigung zu Grunde liegenden Umständen wichtige Gründe für die Auflösung des Syndikates gegeben seien, haben sie auf Auflösung des Syndikates durch richterliches Urteil, eventuell auf Feststellung, daß das Syndikat mit Ablauf des 31. Dezember 1912 aufgelöst sei, Klage erhoben. Dem Syndikat sind die im Rubrum genannten Gesellschafter als Nebenintervenienten beigetreten.

Das Königliche Landgericht in Bochum hat durch Urteil vom 24. Januar 1910 die Klage abgewiesen. Die Klägerinnen haben dagegen Berufung eingelegt, die Klägerin zu 1. hat aber die Berufung zurückgenommen.

Das Königliche Oberlandesgericht in Hamm hat durch Urteil vom 13. März 1912 für Recht erkannt:

I. Die Klägerin Portland-Zement- und Kalkwerke „Anna" Aktiengesellschaft zu Neubeckum wird des Rechtsmittels der Berufung für verlustig erklärt und verurteilt, die durch ihre Berufung entstandenen besonderen Kosten einschließlich derjenigen der Nebenintervenienten zu tragen.

II. Auf die Berufung der übrigen Klägerinnen wird das am 24. Januar 1912 verkündete Urteil der ersten Kammer für Handelssachen des Königlichen Landgerichts in Bochum abgeändert:

Es wird festgestellt, daß die beklagte Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit dem Ablauf des 31. Dezember 1912 aufgelöst ist.

Die Kosten des Rechtsstreits werden, soweit darüber nicht unter I erkannt ist, der Beklagten auferlegt.

Die durch die Nebenintervention verursachten Kosten werden, soweit nicht schon darüber unter I erkannt ist, den Neberintervenienten auferlegt.

III. Das Urteil ist zu I und II vorläufig vollstreckbar, zu II wird aber der Beklagten und den Nebenintervenienten für die Beklagte nachgelassen, die Vollstreckung durch Sicherheitsleistung von 50 000 Mark — fünfzigtausend Mark — abzuwenden.

Dieses Urteil ist zu Ziffer II und zu Ziffer III, soweit sie Ziffer II betrifft, auf Revision des beklagten Syndikats und der Neberintervenienten durch Urteil des Reichsgerichts vom 21. Juni 1912 aufgehoben worden. In diesem Umfange ist die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen und die Entscheidung über die Kosten der Revisions-Instanz dem künftigen Endurteil vorbehalten worden.

Auf den vorgetragenen Inhalt der Urteile vom 13. März und 21. Juni 1912, welche das Sachverhältnis des näheren ergeben, wird Bezug genommen. In der erneuten Verhandlung haben die Parteien mit Ausschluß der rechtskräftig ausgeschiedenen Klägerin zu 1., ihr früheres Vorbringen und ihre früheren Anträge wiederholt, nur haben die Klägerinnen zu 2—5 ihren in der früheren Berufungsverhandlung vom 2. März 1912 in erster Linie gestellten Antrag auf Feststellung, daß die beklagte Gesellschaft mit Ablauf des 31. Dezember 1912 aufgelöst sei, nicht mehr verlesen.

Die Klägerinnen haben unter Hinweis auf das Rundschreiben des Aufsichtsrats und des Vorstandes des Syndikats vom 6. Oktober 1911 an die Syndikatswerke wiederholt betont, daß die Generalversammlung zweimal über die Auflösung des Syndikats verhandelt und Beschluß gefaßt hatte und daß sich hierbei beide Male ungefähr 70% der abgegebenen Stimmen für die Auflösung ausgesprochen hatten. Die Syndikatsorgane, insbesondere der Vorsitzende des Aufsichtsrats, hätten wiederholt erklärt, daß bei der steten Zunahme der Außenseiter der Zweck des Syndikats nicht mehr erreicht werden könne. Die (in der Zusammenstellung Blatt 172 der Akten aufgeführten) Außenseiter seien im Stande, ungefähr 4 Millionen Faß herzustellen; sie erzeugten ihrer vollen Leistungsfähigkeit entsprechende Mengen und setzten sie ganz und wesentlich nur im Inlande ab. Die Produktion der Syndikatswerke sei dagegen etwa auf die Hälfte ihrer Leistungs-

fähigkeit eingeschränkt und auch diese Produktion würde nur durch den verlustbringenden Export ermöglicht. Zur Bekämpfung der Außenseiter und der belgischen Konkurrenz sei der Verkauf von **minderwerten Marken** weit unter normalem Preise vorgesehen. Trotzdem war aber die Unterbringung dieses Zements nicht möglich. Im Jahre 1911 habe das Syndikat nur etwa 5 Millionen Faß Zement abgesetzt. Der größere Teil der Syndikatsfabriken habe in den letzten Jahren einen Gewinn nicht mehr erzielen können. Einzelnen Syndikatswerken sei ein Gewinn nur dadurch ermöglicht worden, daß sie infolge Übernahme von Kontingenten solcher Fabriken, die den Betrieb ganz einzustellen gezwungen gewesen seien, nicht in dem Maße wie die lediglich auf ihr eigenes Kontingent angewiesenen Fabriken zu erheblichen Betriebseinschränkungen genötigt gewesen seien. Dieses Mißverhältnis zwischen den Außenseitern und den Syndikatswerken bilde allein schon einen wichtigen Grund zur Auflösung des Syndikats. Dabei entständen immer neue Zementwerke, die dem Syndikat Konkurrenz machten. Die Firma Bohmke & Blockmann errichte ein Werk, daß voraussichtlich im Frühjahr 1913 mit einer Leistungsfähigkeit von ungefähr 400 000 Faß in Betrieb kommen werde. Neuerdings sei die neugegründete Firma Portland-Zement- und Kalkwerke „Deutschland" mit dem Bau einer Fabrik mit einer Jahresleistung von 9000 Doppelwaggons beschäftigt. Außerdem werde in Oerlinghausen (im Lippischen) eine Portland-Zementfabrik bedeutenden Umfanges erbaut.

Ferner sei mit den Kontingentübertragungen, die nur als Ausnahme bei Streikausbruch, Brandschäden, Maschinenbruch usw. gedacht gewesen seien, ein gewaltiger Mißbrauch getrieben worden. Eine Reihe von Werken sei still gelegt worden. Andere, wie Meteor, hätten die Fabrikation von Portlandzement eingestellt und ihr Kontingent auf andere übertragen, während sie selbst Zementersatzmittel herstellten und damit dem Syndikat die heftigste Konkurrenz machten.

Gegen den Vertrieb derartiger Ersatzmittel durch Syndikatswerke habe das Syndikat bisher nichts ausrichten können, weil die Bestimmungen des Lieferungsvertrages zu unbestimmt gefaßt seien und eine Änderung dieser Vertragsbestimmungen nicht zu erreichen gewesen sei. Darin liege ein weiterer wichtiger Grund zur vorzeitigen Auflösung des Syndikats.

Verschiedene Syndikatswerke hätten weiter seit Jahren dem Syndikat einen Zement geliefert, der nicht den Normen entspreche, sondern erheblich minderwertiger sei. Hiergegen vorzugehen, fehle es nach der Erklärung des Syndikatsvorstandes an einer Handhabe in den Verträgen. Die Gesamtinteressen der beteiligten Werke würden aber dadurch zweifellos geschädigt, zumal die den minderwertigen Zement liefernden Werke vertragsmäßig den gleichen Verrechnungspreis vom Syndikat erhielten, wie die Werke, welche normengemäßen Zement lieferten.

Der wichtigste Grund für die Auflösung des Syndikats liege in dem Fortfalle des durch die Kündigunug beseitigten Lieferungsvertrages. Ohne diesen entbehre auch der § 13 des Gesellschaftsvertrages eines kontreten Inhalts, abge-

sehen davon, daß es nicht genüge, im Gesellschaftsvertrage nur die grundsätzliche Verpflichtung zur Leistung der Produktion aufzustellen, die weitere Ausgestaltung dieser Verpflichtung aber dem der gesetzlichen Form ermangelnden Lieferungsvertrage vorzubehalten. Ohne den Lieferungsvertrag könnten die Gesellschafter zur Erfüllung ihrer Pflichten nicht angehalten werden, da im Gesellschaftsvertrage kein Weg vorgesehen sei, wie die Verkaufsbedingungen zwischen dem Syndikat und den Gesellschaftern festgesetzt werden sollten, wenn eine gütliche Einigung nicht zu erzielen sei. Ohne den Lieferungsvertrag könne jeder Gesellschafter also die Lieferungspflicht durch Ablehnung einer Einigung über die Lieferungsbedingungen illusorisch machen. Bei Abschluß des Syndikatsvertrages sei auch die ausgesprochene Absicht der Kontrahenten dahin gegangen, daß im Falle der Kündigung des Lieferungsvertrages durch fünf Gesellschafter der Gesellschaftsvertrag erlöschen solle. Insbesondere dem Vorstand der Klägerin zu 2 sei von dem jetzigen Aufsichtsratsvorsitzenden Rosenstein erklärt worden, daß er gegen die lange Dauer des Vertrages Bedenken nicht zu hegen brauche, da der § 13 No. 2 des Lieferungsvertrages ja die Möglichkeit biete, das Syndikat vorzeitig aufzulösen. Die Bestimmung des § 13 No. 2 sei gerade deshalb in den Vertrag hineingekommen, um die Bedenken mehrerer Kontrahenten wegen der langen Vertragsdauer zu beseitigen.

Die Beklagte bestreitet die Angaben der Klägerinnen über die Außenseiter insofern, als sie behauptet, daß diese nur eine Leistungsfähigkeit von 3 600 000 Faß jährlich hätten, das Syndikat dagegen eine solche von ca. 9 Millionen Faß. Für das Jahr 1913 könne auf die Produktion der Firma Bohmke & Bleckmann, Auguste Viktoria und Deutschland noch nicht voll gerechnet werden. Bohmke & Bleckmann kämen erst 1913 in Betrieb, Auguste Viktoria und Deutschland erst Mitte 1913.

Im übrigen gibt die Beklagte zu, daß durch die Kündigung der Klägerinnen der Lieferungsvertrag mit dem Ablaufe des Jahres 1912 für alle Beteiligten erlösche. Sie vertritt aber nach wie vor die Auffassung, daß die durch § 13 des Gesellschaftsvertrages festgelegte Lieferungspflicht der Gesellschafter fortbestehe und deshalb, wenn auch unter großen Schwierigkeiten, die Erreichung des Gesellschaftszwecks noch möglich sei. Der § 20 des Gesellschaftsvertrages gelte auch für den Fall der Kündigung des Lieferungsvertrages und weise den Weg, durch Direktiven, welche die Gesellschafter-Versammlung zu beschließen habe, die Lieferungen der Gesellschafter im einzelnen zu regeln; die Wirksamkeit der Direktiven für die Klägerinnen sei allerdings, um ihre Kündigung des Lieferungsvertrages nicht illusorisch zu machen, vielleicht von ihrer Zustimmung abhängig zu machen. Bestände freilich nach Wegfall des Lieferungsvertrages auch die im § 13 des Gesellschaftsvertrages bestimmte Lieferungsverpflichtung der Gesellschafter nicht mehr, dann würde die Erreichung des Gesellschaftszweckes, wie schon früher zugegeben, wenn auch vielleicht nicht ganz unmöglich, so doch jedenfalls mit solchen Schwierigkeiten verknüpft sein, daß das Fortbestehen des Syndikats überaus gefährdet sei, insbesondere auch weil infolge der mit andern Zementsyndikaten und Verkaufsvereinigungen geschlossenen Kartellverträge das

Syndikat für die Dauer seines Bestehens unter hohen Vertragsstrafen zur Wahrung der fremden Interessenbezirke verpflichtet sei, die Gesellschafter aber bei Fortfall ihrer Lieferungspflicht in diese Bezirke hinübergreifen würden; die dann vom Syndikat zu zahlenden Strafen müßten zu einem außerordentlichen Defizit und schließlich zum Konkurs des Syndikats führen.

Daß für die vorzeitige Auflösung des Syndikats wichtige Gründe vorlägen, sei nicht anzuerkennen. Als wichtiger Grund könne insbesondere nicht der Fortfall des Lieferungsvertrages gelten. Dieser Fall sei im Vertrage in bestimmter Weise geregelt und zwar, ohne daß die Auflösung der Gesellschaft als seine Folge bestimmt sei, es könne daher aus ihm kein Auflösungsgrund kraft Gesetzes hergeleitet werden.

Die Neberintervenienten, die nochmals ausdrücklich gegen den erst in der II. Instanz von den Klägerinnen gestellten Eventual-Antrag und die darinliegende Klageänderung protestierten, bleiben bei ihren früheren Ausführungen, insbesondere vertreten sie die Auffassung, daß durch die Kündigung der Klägerinnen nur für diese, nicht aber für die übrigen Gesellschafter der Lieferungsvertrag in Wegfall komme und daß der Gesellschaftsvertrag mit seiner in § 13 festgelegten Lieferungspflicht der Gesellschafter durch die Kündigungen der Klägerinnen unberührt geblieben sei und auch für die Klägerinnen weiter Geltung habe.

Sie werfen ferner den Klägerinnen Arglist vor, denn die Kündigung des Lieferungsvertrages habe lediglich den Zweck, dadurch einen Auflösungsgrund gemäß § 61 Ges. betr. G. m. b. H. zu schaffen; nur persönliche Gründe ließen den Klägerinnen die Auflösung der Gesellschaft wünschenswert erscheinen, in den Verhältnissen der Gesellschaft liege dagegen nichts vor, daß die Auflösung fordere, — daß sich die Notwendigkeit gewisser Verbesserungen herausstellen würde, sei von vornherein selbstverständlich gewesen. Trotzdem sei die Vertragsdauer bis zum 31. Dezember 1913 vorgesehen worden.

Zu beachten sei in erster Linie, daß es sich nur um den Fortbestand des Syndikats während eines weiteren Jahres handele. Während dieser kurzen Frist lasse sich auch unter den gegenwärtigen Verhältnissen der Gesellschaftszweck sehr wohl erreichen. Dem Syndikat würde es insbesondere an dem benötigten Zement in dieser Zeit keineswegs fehlen, die Nebenintervenienten und auch andere Gesellschafter würden gern den ganzen Bedarf des Syndikats an Zement freiwillig decken. Zu Unrecht beriefen sich die Klägerinnen darauf, daß ihre Auffassung außer von der Syndikatsleitung von 70% der Gesellschafter geteilt würde. Abgesehen davon, daß der behauptete Prozentsatz nicht so hoch sei, bestehe der Unterschied darin, daß die Klägerinnen, vor allem diejenigen zu 2, aus eigensüchtigen Interessen durch vorzeitige Sprengung des Syndikats eine syndkatslose Zeit herbeiführen wollten, während die übrigen Gesellschafter, die sich für eine Auflösung des jetzigen Syndikats ausgesprochen hätten, das Bestreben hätten, sofort an die Stelle des alten Syndikats ein neues zu setzen, welchem Bestreben auch die Nebenintervenienten keinesfalls feindlich gegenüber ständen.

Ohne ein sofort eingesetztes neues Syndikat würde aber ein allgemeiner Wettbewerb eintreten mit einem solchen Preissturz, daß nicht einmal die Selbstkosten gedeckt und Millionen verloren würden. Der vom Syndikat verfolgte Zweck würde dadurch so recht vereitelt werden. Das würden auch die Klägerinnen verspüren, insbesondere die Wicking'schen Werke, deren Vorstand ten Hompel die treibende Kraft dieses Prozesses und der größte Widersacher eines neuen Syndikats sei. Die Wicking'schen Werke seien auch selbst bestrebt gewesen, fremde Kontingente z. B. das von Meteor zu erwerben und Zementersatzmittel herzustellen und zu vertreiben. Der dieserhalb gegen andere Werke erhobene Vorwurf sei also seltsam und könne nicht für die Auflösung der Gesellschaft verwertet werden. Durch die im Vertrag gestattete Übertragung von Kontingenten sei das Syndikat nicht benachteiligt; eher habe es davon Vorteil gehabt insofern, als ein Teil der ihr Kontingent abtretenden Fabriken minderwertige Ware hergestellt habe, während die Werke, welche die Kontingente erworben hätten, sämtlich erstklassige Zementmarken lieferten. Unrichtig sei ferner die Behauptung, daß der Zement nach dem Auslande stets zu verlustbringenden Preisen verkauft worden sei; eine große Anzahl Geschäfte nach dem Auslande sei wie früher gewinnbringend und außerdem sei zu berücksichtigen, daß durch den Export die Produktion erhöht und dadurch die Selbstkosten vermindert würden. Endlich sei auch die klägerische Behauptung unzutreffend, daß der größere Teil der Syndikatswerke in den letzten Jahren keinen Gewinn mehr erzielt habe. Im einzelnen wird in dieser Hinsicht auf den vorgetragenen Inhalt des Schriftsatzes vom 27. September 1912 zu 3 Bezug genommen.

Schließlich bestreiten die Nebenintervenienten, die sich für ihre Ausführungen auf das Zeugnis der Vertreter der Syndikatswerke und das Gutachten Sachverständiger berufen, auch noch die Behauptung der Klägerinnen, daß bei Abschluß des Syndikatsvertrages die Absicht der Kontrahenten dahin gegangen sei, daß im Falle der Kündigung des Lieferungsvertrages auch der Gesellschaftsvertrag erlöschen solle.

Die Klägerinnen bestreiten die Behauptungen der Beklagten und der Nebenintervenienten.

Entscheidungsgründe:

Nachdem durch das Urteil des Reichsgerichts der Kündigung der Klägerinnen die Wirkung, das beklagte Syndikat zur Auflösung gebracht zu haben, abgesprochen ist, kommt in Frage, ob der weitere Anspruch der Klägerinnen auf Auflösung des Syndikats durch gerichtliches Urteil begründet ist. Seine rechtliche Grundlage findet dieser Anspruch im § 61 des Gesetzes, betr. die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, wonach die Auflösung dann zulässig ist, wenn die Erreichung des Gesellschaftszweckes unmöglich wird, oder wenn andere in den Verhältnissen der Gesellschaft liegende wichtige Gründe für die Auflösung vorhanden sind. Beide Alternativen werden von den Klägerinnen unter Anführung einer Reihe von Umständen bejaht. Es genügt, auf den einen, von den Klägerinnen in den Vordergrund gestellten Punkt einzugehen, daß nämlich infolge der ausgesprochenen Kündigung mit dem Ablaufe des Jahres 1912 nicht nur für alle

Beteiligten der bestehende Lieferungsvertrag, sondern überhaupt jede Verpflichtung der Gesellschafter, ihren Zement ausschließlich dem Syndikat zum Verkauf zu überlassen, beseitigt wird. In dieser Hinsicht ist auch bei erneuter Prüfung der Sachlage der Auffassung der Klägerinnen zuzustimmen.

Die Nebenintervenienten gehen davon aus, daß der geltende Lieferungsvertrag kein einheitlicher Vertrag, sondern nur eine aus praktischen Rücksichten vorgenommene Zusammenfassung so vieler einzelner Verträge ist, als Gesellschafter vorhanden sind. Damit wird aber zu Unrecht jedes innere Band unter den einzelnen Gesellschaftern geleugnet und diesen eine selbständige, von einander unabhängige Stellung gegben, die dem Willen aller Beteiligten durchaus widerspricht.

Als sich die beteiligten Werke zur Förderung des von ihnen erstrebten Zweckes der Regelung ihres Zementabsatzes und der Erzielung angemessener Verkaufspreise in der Form, wie es hier geschehen, zu einem Zementsyndikat, das den Vertrieb der Produktion der Gesellschafter selbst übernahm, zusammenschlossen, dann konnten sie auch bei der praktischen Ausgestaltung der gesamten Institution, wie sie sich dieselbe dachten, durchweg nur Hand in Hand vorgehen. Sie wollten also auch den zur praktischen Durchführung des Gesellschaftszweckes nötigen Lieferungsvertrag, dessen Bestimmungen sehr wohl im Gesellschaftsvertrage selbst hätten Aufnahme finden können, auch nur gemeinschaftlich in ihrer Gesamtheit mit dem Syndikat abschließen und nicht etwa jedem einzelnen Werke es überlassen, sein Lieferungsverhältnis zum Syndikat selbständig zu regeln. Wie die Errichtung des Syndikats nur möglich war, wenn sich die Werke zur Durchführung des erstrebten Zweckes in ihrer Produktion und im Vertriebe ihrer Ware gegenseitig Beschränkungen auferlegten, so gebot ihr Interesse dringend, auch das Lieferungsverhältnis zum Syndikat in allen seinen Teilen in gegenseitiger Berücksichtigung gemeinschaftlich zu regeln.

Dies erforderte ntürlich nicht, alle Bestimmungen z. B. auch die Kontingentsziffern, das Stimmrecht, das Lieferungsrecht und die Lieferungspflicht auch schematisch gleichmäßig für alle Gesellschafter zu ordnen. Verschiedenheiten ergaben sich vielmehr schon ohne weiteres aus der verschiedenartigen wirtschaftlichen Machtstellung der einzelnen Werke, aber diese Verschiedenheiten mußten von allen Gesellschaftern gemeinschaftlich in gegenseitiger Anerkennung geregelt werden. Der am selben Tage zugleich mit dem Gesellschaftsvertrage geschlossene Lieferungsvertrag ist also als ein einheitlicher Vertrag aufzufassen, den die Gesellschafter in ihrer Gesamtheit mit dem Syndikat geschlossen haben. Wenn später weitere Werke dem Syndikat beitraten, dann schlossen sie nicht einen selbständigen neuen Lieferungsvertrag mit dem Syndikat, sondern sie traten in den allgemeinen, von dem ganzen Kreise der Gesellschafter mit dem Syndikat geschlossenen Lieferungsvertrag ein, indem sie dessen Bestimmungen, auch soweit sie sich auf das Verhältnis zu den übrigen Gesellschaftern bezogen, als für sich bindend anerkannten. Ein Austritt von Werken mußte demgemäß auch den gesamten Kreis der Gesellschafter berühren. Nur diese Auffassung wird dem ganzen Wesen des Syndikats, wie es hier gewollt war, gerecht und daß auch die

Beteiligten dieser Auffassung waren, zeigten sie durch die Bestimmung des § 14 des Lieferungsvertrages, worin zu jeder Abänderung dieses Vertrages, mochte sie also noch so geringfügig sein, und nur einen einzigen Gesellschafter betreffen, die Zustimmung sämtlicher Gesellschafter erfordert wird. Diese Bestimmung wäre in ihrem weiten Umfange unnötig, wenn die Auffassung der Nebenintervenienten richtig wäre und sie läßt sich nicht allein aus dem Bestreben erklären, Austritte von Mitgliedern durch erschwerende Voraussetzungen möglichst zu hindern. Man kommt demnach zu dem Ergebnis, daß die den Gesellschaftern nachgelassene Kündigung den ganzen Lieferungsvertrag mit Wirkung für und gegen alle Beteiligten erfaßte. Die Kündigung ist übrigens auch in ihren Voraussetzungen mit der in No. 1 des § 13 erwähnten, naturgemäß für und gegen alle Beteiligten wirkende Außerkraftsetzung des Vertrages durch Beschluß der Gesellschafterversammlung auf die gleiche Stufe gestellt. Endlich ist auch der Schlußabsatz des § 13 des Lieferungsvertrages zu berücksichtigen. Hiernach müssen im Falle der Kündigung diejenigen Zementmengen, die das Syndikat zur Erfüllung seiner zur Zeit der Kündigung bestehenden Lieferungsverträge mit Dritten benötigt, nach Maßgabe des Lieferungsvertrages von den Kontrahenten zu 2, d. h. den Gesellschaftern weiter geliefert werden. Dieser Lieferungszwang ist also nicht etwa auf die kündigenden 5 Kontrahenten zu 2 (Gesellschafter) beschränkt, sondern allgemein für alle Gesellschafter festgesetzt. Die Bestimmung wäre in ihrer vorliegenden Fassung unverständlich, wenn der Lieferungsvertrag trotz der Kündigung für alle anderen Beteiligten außer den kündigenden Gesellschaftern ohnehin in Kraft bliebe und sie zur Weiterlieferung ganz allgemein verpflichtete. Also auch daraus ist der Schluß zu ziehen, daß die Kündigung nach dem Willen der Vertragschließenden den Lieferungsvertrag für alle Beteiligten zum Erlöschen bringen soll. Das ist auch sehr erklärlich. Denn wenn der Lieferungsvertrag schon für fünf Gesellschafter entfällt, dann kann dieser Umstand von solchem Einfluß auf das Lieferungsverhältnis aller Gesellschafter zum Syndikat sein, daß zum mindesten zu einer Neuordnung des Vertragsverhältnisses in dieser Richtung aller Anlaß gegeben sein kann. Von Gewicht ist auch das eigene Zugeständnis des Syndikats, daß die Kündigung der Klägerinnen den Lieferungsvertrag nicht nur für die Kündigenden, sondern für alle Beteiligten beseitigt hat.

Weiter zu prüfen ist die Frage, ob mit der Kündigung zwar der Lieferungsvertrag beseitigt ist, aber doch die im § 13 des Gesellschaftsvertrages festgesetzte Verpflichtung der Gesellschafter, ihren Zement ausschließlich der Gesellschaft zum Verkauf zu überlassen, weiter fortbesteht. Dies erscheint jedoch ausgeschlossen. Zutreffend hoben die Klägerinnen hervor, daß der § 13 des Gesellschaftsvertrages für sich allein keine Bedeutung beanspruchen kann. Vor allem fehlt es darin an der Bezeichnung der Zementmenge, die zu liefern ist, und wenn die Beklagte und die Nebenintervenienten zur Ausfüllung dieser Lücke auf den § 12 desselben Vertrages Bezug nehmen, wonach — abgesehen von gewissen Ausnahmen — je 100 Mk. der Stammeinlage das Lieferungsrecht für 2000 Faß à 170 kg geben, so ist damit nichts gewonnen. Denn jedenfalls wollte und sollte doch das Syndikat zur Abnahme dieser gesamten Kontingentsmengen

(darum handelt es sich im § 12, nicht um das abzunehmende Quantum) ganz gewiß nicht verpflichtet sein, weil es eine solche Gesamtmenge abzusetzen entfernt nicht in der Lage war. Es liegt vielmehr auf der Hand, daß der § 13 des Gesellschaftsvertrages seinen näheren Inhalt erst durch den gesamten Lieferungsvertrag erhalten hat, der in seinem § 1 nochmals die Lieferungspflicht der Gesellschafter für ihre gesamte Produktion wiederholt und dann im einzelnen genaue Bestimmungen über die praktische Durchführung dieser Lieferungspflicht trifft, die, wie schon erwähnt, an sich auch im Rahmen des § 13 des Gesellschaftsvertrages hätten Aufnahme finden können. Mit der Beseitigung des Lieferungsvertrages muß auch der § 13 des Gesellschaftsvertrages seine Bedeutung verlieren, und daß seine Fortgeltung auch nach Fortfall des Lieferungsvertrages von den Vertragschließenden nicht gewollt sein kann, ergibt schon die Erwägung, daß die Gesellschafter, wie die sehr ausführlichen, auch den Gesellschaftern mancherlei Rechte einräumenden Bestimmungen des Lieferungsvertrages zeigen, und wie es anders im Handelsverkehr auch nicht zu erwarten ist, nicht nur von der Abnahme ihrer Ware, sondern auch von der Art und Weise dieser Abnahme und an den Zahlungsmodalitäten ein sehr erhebliches Interesse haben, das sie sich auch durch Majoritätsbeschluß nicht verkümmern lassen wollten. Es ist also nicht anzunehmen, daß sie eventuell damit einverstanden waren, sich auch ohne alle jene ausführlichen Bestimmungen mit der bloßen Festsetzung ihres Lieferungsrechts wie ihre Lieferungspflicht zu begnügen und so an die Stelle vertraglicher Regelung einen höchst unsicheren Zustand zu setzen, bei dem sich auf die vielen auftauchenden Fragen, die der Lieferungsvertrag angemessen regelte, eine klare unzweideutige Antwort schwer finden ließe, wenn man eben nicht wieder auf den Vertrag hätte zurückgreifen wollen. Die Beklagte verhehlt sich selbst nicht die fast unüberwindlichen Schwierigkeiten, die sich mangels vertraglicher Regelung im einzelnen für die praktische Handhabung der Lieferung, zumal im Verkehr mit so zahlreichen Werken ergeben würden. Auch der schon erwähnte Lieferungszwang, der am Schlusse des § 13 des Lieferungsvertrages festgesetzt ist, spricht gegen das Fortbestehen einer Lieferungspflicht nach Fortfall des Lieferungsvertrages. Denn dann hätte es doch keinen Sinn gehabt, im Falle der Kündigung des Lieferungsvertrages den Gesellschaftern noch die Pflicht zur Lieferung derjenigen Zementmengen aufzuerlegen, deren das Syndikat zur Erfüllung der zur Zeit der Kündigung bestehenden Lieferungsverträge mit Dritten bedürfen würde. Endlich ist es nicht einzusehen, welche praktische Bedeutung (für die Kündigenden) das Kündigungsrecht noch hatte, wenn die Gesellschafter durch die Kündigung zwar von dem Lieferungsvertrage loskommen würden, aber ihren Zement weiter an das Syndikat liefern müßten. Sie hätten dann nur statt fester vertraglicher Regelung ein so ungeordnetes Lieferungsverhältnis eingetauscht, daß sie mehr oder minder dem Syndikat auf Gnade oder Ungnade überliefert wären. Das Kündigungsrecht wäre damit so ziemlich illusorisch und dies wäre umso unverständlicher, wenn man den Grund für die Einräumung des Kündigungsrechtes in Betracht zieht. Bei dem Auftreten von Außenseitern war doch den Gesellschaftern nicht mit der Erreichung eines losen, nur in allgemeinen Umrissen angedeu-

teten Lieferungsverhältnisses, sondern nur mit dem Freiwerden von der Lieferungsverpflichtung gedient.

Der Ausweg des Syndikats, die Wirksamkeit der Kündigung mit dem Fortbestehen der Lieferungspflicht unter Zuhilfenahme des § 20 des Gesellschaftsvertrages in Einklang zu bringen, ist nicht gangbar. Denn es kann, abgesehen von anderen Gründen, nicht zweifelhaft sein, daß sich die Absätze 2 bis 4 des § 20 lediglich auf den im § 13 Nr. 1 des Lieferungsvertrages gedachten Fall beziehen, wonach beim Auftreten von Außenseitern dem Syndikat das Recht eingeräumt ist, durch Beschluß der Gesellschafterversammlung den Lieferungsvertrag außer Kraft zu setzen. Es soll dann noch Absatz 2 des § 20 des Gesellschaftsvertrages der Lieferungsvertrag durch Beschluß der Gesellschafterversammlung mit einfacher Majorität jederzeit wieder in Kraft gesetzt werden können. Der Wortlaut "wieder in Kraft setzen" weist zwingend darauf hin, daß es sich hierbei nur um den ersten Fall des § 13 des Lieferungsvertrages — Außerkraftsetzung des Lieferungsvertrages durch die Gesellschafterversammlung — handeln kann, nicht dagegen um den zweiten Fall, d. i. Kündigung des Lieferungsvertrages durch 5 Gesellschafter. Es wäre mehr als seltsam und würde dem Kündigungsrecht der Gesellschafter den Inhalt und jede Bedeutung nehmen, wenn mit der Bestimmung im Abs. 2 des § 20 des Gesellschaftsvertrages der Gesellschafterversammlung das Recht hätte eingeräumt werden sollen, die von fünf Gesellschaftern ausgesprochene Kündigung des Lieferungsvertrages durch Majoritätsbeschluß unwirksam zu machen.

Auch der Abs. 3 des § 20, der neben der Außerkraftsetzung des Lieferungsvertrages den gleichzeitigen Erlaß von Direktiven durch die Gesellschafter-Versammlung für den von einzelnen Gesellschaftern aufzunehmenden Konkurrenzkampf vorsieht, kann sich nach Wortlaut und Inhalt nicht auf den Kündigungsfall beziehen.

In der Tat ist dem § 13 des Gesellschaftsvertrages durch den Fortfall des Lieferungsvertrages der konkrete Inhalt genommen und im Vertrage keine Möglichkeit vorgesehen, wie die Bedingungen des Verkaufs des Zements seitens der Gesellschafter an das Syndikat ohne gütliche Einigung geregelt werden sollten. daß ein Majoritätsbeschluß der Gesellschafterversammlung als Mittel hierfür nicht gewollt sein kann, erhellt schon aus § 14 des Lieferungsvertrages der für jede Abänderung der Bestimmungen des Lieferungsvertrages, die ja gerade die Verkaufsbedingungen bis ins einzelnste regeln, die Zustimmung sämtlicher Gesellschafter erfordert.

Das Ergebnis dieser Erwägungen ist also, daß mit dem Ablaufe des 31. Dezember 1912, zu welchem Zeitpunkte der Lieferungsvertrag gekündigt ist, letzterer für alle Beteiligten sein Ende erreicht und auch eine Pflicht der Gesellschafter zur Weiterlieferung ihres Zements an das Syndikat nicht mehr besteht. Ist dies aber der Fall, dann ist dem Syndikat gerade die Tätigkeit, durch die es bestimmungsgemäß in erster Linie den Gesellschaftszweck — den Absatz der Erzeugnisse der Syndikatswerke zu regeln und angemessene Verkaufspreise zu erzielen — zu fördern sucht, genommen.

Es ergibt sich aber, wie die Beklagte selbst zugesteht, weiter auch die bedenkliche Folge, daß die Gesellschafter mit der Aufkündigung des Lieferungsvertrages in dem Verkaufe ihrer Produktion frei werden und letztere auch in das Gebiet von Syndikaten vertreiben können, die bisher mit der Beklagten im Kartell standen. Der Abschluß von Kartellverträgen bildet nach § 3 Nr. 2 des Gesellschaftsvertrages eines der Mittel, die zur Erreichung des Gesellschaftszweckes dienen sollen, und die Beklagte hat eine Reihe solcher Kartellverträge vorgelegt, die sie dementsprechend mit benachbarten Syndikaten abgeschlossen hat. In der Natur der Sache liegt es, daß sich die zu einem Kartell vereinigten Syndikate ihren Gebietsbereich gegenseitig schützen und zwar unter hoher Vertragsstrafe, sodaß die einzelnen Syndikatsmitglieder ihre Ware nicht in den Interessenbezirk eines kartellierten Syndikats vertreiben dürfen. Die Beklagte hat dies durch die Bestimmung des § 13 des Gesellschaftsvertrages verhindert, wonach die Gesellschafter ihren Zement ausschließlich ihr zu liefern haben und somit nicht in den Bereich anderer Syndikate hinübergreifen können. Fällt nun die genannte Bestimmung, dann besteht die sehr naheliegende Gefahr eines solchen Hinübergreifens und damit der Verwirkung schwerer Strafen, solange das Syndikat als solches weiterbesteht.

Unter diesen Umständen sind deshalb die Zweifel sehr gerechtfertigt, ob der Gesellschaftszweck noch in der konkreten Art und Weise, wie es der Gesellschaftsvertrag bestimmt, voll erreichbar ist, zumal das Syndikat selbst zugesteht, daß, wenn keine Lieferungspflicht der Gesellschafter mehr anzunehmen ist, die Erreichung des Gesellschaftszweckes, wenn auch vielleicht nicht ganz unmöglich, so doch jedenfalls mit solchen Schwierigkeiten verknüpft ist, daß das Fortbestehen des Syndikats überaus gefährdet ist. Dies läuft auf eine wirtschaftliche Unmöglichkeit der Erreichung des Gesellschaftszweckes hinaus und eine solche wirtschaftliche Unmöglichkeit genügt zur Auflösung der Gesellschaft (Hachenburg, Anm. 4 zu § 61 des Gesetzes). Gewiß handelt es sich, wie die Nebenintervenienten einwenden, nur um die Fortsetzung des Syndikats während eines einzigen Jahres. Aber dies verschlägt nichts. Denn schon in den ersten Wochen des Jahres 1913 muß sich der Wegfall der Lieferungspflicht der Gesellschafter fühlbar machen und ebenso werden die vom Lieferungszwange befreiten Gesellschafter unter Ausnutzung jeder sich ihnen bietenden Gelegenheit alsbald ihre Produktion auch in fremden Kartellbezirken abzusetzen suchen, so daß die vom Syndikat selbst angedeutete Katastrophe seines Zusammenbruchs in nächste Nähe gerückt und lange vor Ablauf des Jahres 1913 zu befürchten ist. Wenn die Nebenintervenienten dieser unhaltbaren Lage dadurch zu begegnen suchen, daß sie sich zur freiwilligen Deckung des gesamten Bedarfs des Syndikats erbieten, so mag im Hinblick auf ihre sich aus den Lieferungen ergebenden Kontingentsziffern dahingestellt bleiben, ob sie dazu imstande sind und sich nötigenfalls noch andere Syndikatswerke ihrem Vorgehen anschließen werden. Jedenfalls bedeutet dieser Notbehelf, der übrigens dem Syndikat kaum die für seine Maßnahmen nötige Sicherheit und Zuverlässigkeit bietet, nicht einen dem Syndikatsvertrage entsprechenden Zustand, wie er von den Vertragschließenden mit der Errichtung

des Syndikats beabsichtigt war und er verhindert auch keineswegs die Verletzung der fremden Kartellbezirke durch die Gesellschafter und die sich hieraus ergebenden Folgen.

Will man aber auch die Erreichung des Gesellschaftszweckes immerhin noch für möglich halten, weil dem Syndikat noch ein wenn auch sehr beschränktes Tätigkeitsgebiet verbleibt, so ist doch anzuerkennen, daß die oben geschilderte, ganz veränderte Lage, in der sich das Syndikat bei Beginn des Jahres 1913 befinden wird, einen wichtigen Grund abgibt, um dem Verlangen der (mehr als dem zehnten Teil des Stammkapitals an Geschäftsanteilen besitzenden) Klägerinnen nach Auflösung der Gesellschaft zu entsprechen. Es mag sein, daß die Klägerinnen, wie ihnen die Nebenintervenienten vorwerfen, aus persönlichen Gründen den Lieferungsvertrag gekündigt haben. Das ist ihnen aber durch den Vertrag auch keineswegs verwehrt. Die Befugnis zur Kündigung ist im § 13 des Lieferungsvertrages lediglich von dem Auftreten von Außenseitern im Syndikatsbezirke und von dem Zusammenwirken von 5 Gesellschaftern abhängig gemacht, in keiner Weise über eine Beschränkung im Hinblick auf die Folgen der Kündigung gezogen. Es bleibt dem eigenen Ermessen der Kündigenden überlassen, inwieweit sie sich von der Kündigung wirtschaftliche Vorteile, sei es für das Syndikat, sei es für sich selbst, versprechen und ihr Verhalten danach einrichten wollen. Es ist nicht abzusehen, weshalb sie mangels einer dahingehenden Vertragsbestimmung die Verfolgung eigener wirtschaftlicher Vorteile außer Acht lassen müßten. Es ist deshalb unberechtigt, ihnen Arglist vorzuwerfen, wenn sie lediglich von dem ihnen unzweifelhaft durch den Vertrag eingeräumten Kündigungsrechte Gebrauch machen. Ebensowenig ist es ihnen verwehrt, aus der durch ihre eigene Kündigung geschaffenen Sachlage die Konsequenzen in der Weise, zu ziehen, daß sie auf Grund derselben die Auflösung der Gesellschaft verlangen. Mag die Kündigung aus persönlichen Gründen der Klägerinnen erfolgt sein, so hat sie doch in den Verhältnissen der Gesellschaft selbst derartige Veränderungen herbeigeführt, daß es sich nicht bestreiten läßt, daß nunmehr aus der Lage der Gesellschaft selbst heraus die Auflösung der Gesellschaft begründet erscheint. Insofern liegt, wie § 61 des Gesetzes es erfordert, der Auflösungsgrung in den Verhältnissen der Gesellschaft. Er ist auch mit Rücksicht auf die vom Syndikat selbst zugestandene überaus mißliche und bedrohliche Lage, die sein Fortbestehen und sein Gedeihen auf das schwerste gefährdet, als wichtiger anzuerkennen, da es den Klägerinnen nicht zugemutet werden kann, das Gesellschaftsverhältnis unter diesen Umständen fortzusetzen, und sich dadurch schweren Nachteilen auszusetzen. Der Umstand endlich, daß im Vortrage des Wegfalls des Lieferungsvertrages durch Kündigung gedacht, dabei aber die Auflösung der Gesellschaft nicht als Folge bestimmt ist, schließt nicht aus, aus der durch den Wegfall des Lieferungsvertrages geschaffenen Lage kraft Gesetzes einen Grund zur Auflösung der Gesellschaft durch gerichtliches Urteil zu entnehmen.

Aus diesen Gründen war, unter Abänderung des ersten Urteils, wie geschehen zu erkennen, ohne daß es noch eines Eingehens auf die weiteren Aus-

führungen der Klägerinnen bedurfte, welche vielleicht eine Beweiserhebung notwendig machten.

Die Entscheidung des Kostenpunktes, soweit darüber nicht schon rechtskräftig erkannt ist, beruht auf § 91, 101 Zivilprozeßordnung; die Anordnung der vorläufigen Vollstreckbarkeit des Urteils auf den § 708 No. 7 und 713 der Zivilprozeßordnung.

Gez. Völckers. Foerster. Michael. Riedel. Thier.

Ausgefertigt

Hamm, den 25. Oktober 1912.

Der Gerichtschreiber des VI. Zivilsenats des Königlichen Oberlandesgerichts

(L. S.) gez.: Hilker, Oberlandesgerichtsekretär.

Die vorstehende Ausfertigung wird den Klägerinnen zum Zwecke der Zwangsvollstreckung erteilt.

Hamm, den 25. Oktober 1912.

Der Gerichtsschreiber des VI. Zivisenats des Oberlandesgerichts

(L. S.) gez.: Hilker.

Beglaubigt

Unterschrift (unleserlich)

Justizrat.

Zum Bruch der deutschen Petroleumverkaufs G. m. b. H. mit der Standard Oil Gruppe.

(Vergl. K.-R. S. 905 ff.)

Im Anschluß an die Ausführungen auf S. 905 ff., sei noch folgende Notiz der K. Z. vom 23. November angeführt:

Der IV. Zivilsenat des Hanseatischen Oberlandesgerichts hat bekanntlich im Rechtsstreit der Deutsch - Amerikanisch. Petroleum-Gesellschaft (Standard Oil Co.) gegen die Deutsche Petroleum - Verkaufsgesellschaft (Deutsche Bank) um Vertragserfüllung ein Teilurteil erlassen, wonach auf Berufung der D.-A. P.-G. das frühere Urteil der Kammer für Handelssachen am Landgericht Hamburg teilweise aufgehoben und dem Antrag der D.-A. P.-G. den zwischen beiden Gesellschaften am 27. Mai 1907 abgeschlossenen Vertrag als zu Recht bestehend anzuerkennen, zugestimmt wurde. Indes seien die Bestimmungen, daß die D.-A. P.-G. die Zahl der Geschäftsführer bestimmen, diese Personen ernennen und entlassen kann, sowie daß die D. P.-V.-G. auf Verlangen der Gegenpartei verpflichtet sein soll, bestimmte Beschlüsse zu fassen, nicht rechtsgültig. Die sehr eingehende Begründung des Urteils stellt zunächst die Anfechtung des Vertragsschlusses aus BGB. § 123 als ungerechtfertigt hin. Die D. P.-V.-G. behauptet, sie sei bis zum Mai 1907 durch den übermäßigen Wettbewerb der D.-A. P.-G. derart geschädigt worden, daß sie in den ersten 5 Monaten ihres Bestehens etwa 2 Mill. Mk. ihres Gesellschaftskapitals verloren habe, ferner habe die D.-A. P.-G. die Fortsetzung dieses Wettbewerbs angedroht, wodurch sie zum Abschluß des Vertrags bestimmt worden sei. Das Gericht stellt sich auf den Standpunkt, das die D.-A. P.-G. nicht rechtswidrig gehandelt habe, wenn sie der Gegenpartei einen Wettbewerb bereitete,

dem diese auf die Dauer nicht gewachsen war. Ebensowenig sei es rechtswidrig gewesen, wenn die Klägerin die Absicht ausgesprochen habe, diesen Wettbewerb fortzusetzen, falls es nicht zur Einigung käme. Wenn die D. P.-V.-G. sich zu dem streitigen Vertrage bequemt habe, so habe sie nur den bestehenden, ihr ungünstigen, aber in keiner Weise rechtswidrigen Tatumständen Rechnung getragen, sei aber keineswegs von der Klägerin widerrechtlich durch Drohung zum Vertragsschlusse bestimmt worden. Es frage sich daher weiter, ob der Vertrag nach einem aus der Zusammenfassung von Inhalt, Motiv und Zweck sich ergebenden Gesamtcharakter gegen die Rechtsordnung oder wider die guten Sitten verstoße, was selbstverständlich ohne weiteres der Fall wäre, wenn er wucherischen Charakter im Sinne von Absatz 2 des § 138 BGB. hätte. In diesem Vertrage seien nun, was der D. P.-V.-G. zuzugeben ist, mehrere Bestimmungen enthalten, die ihre Autonomie in einer der Rechtsordnung widersprechenden Weise beschränken und deswegen ungültig sind. Organe einer G. m. b. H. dürften nicht im Wege des Vertrags in solche Abhängigkeit von außenstehenden Personen gebracht werden, daß sie gemäß deren Willen, nicht mehr nach dem der Gesellschafter handelten. Dies sei aber in dem streitigen Vertrag versucht worden, indem bestimmt ist, daß Gesellschafter und der Geschäftsausschuß verpflichtet sein sollten, in ihren Versammlungen auf Verlangen der Klägerin die Beschlüsse zu fassen, die erforderlich wurden, um den Vertrag durchzuführen, und vor allem in den Bestimmungen über die Geschäftsführer. Diese Bestimmungen, denen keine erhebliche Bedeutung beizumessen ist, seien zweifellos ungültig. Eingreifender sei die Vorschrift, nach der die D.-A. P.-G. das Recht haben soll, die Zahl der Geschäftsführer und Bevollmächtigten der D. P.-V.-G. zu bestimmen, sie zu ernennen und zu entlassen. Es sei aber zu berücksichtigen, daß laut Schlußsatz des Art. 5 dies sich auf die im Verkaufsbetriebe tätigen Geschäftsführer der D. P.-V.-G. beschränkt, während sie im übrigen frei ist. Weiter heißt es, daß die materiellen Bedingungen des Vertrags nichts bei einem Gesellschaftsvertrage Unzulässiges enthielten. Auch sei zu verneinen, ob sich aus Grund und Zweck des Vertrags im Zusammenhalt mit dem Inhalte die Nichtigkeit ergebe. Die D. P.-V.-G. habe geltend gemacht, daß der Vertrag nur ein Glied in einem sittenwidrigen Wettbewerbskampfe sei, daß er unter Ausbeutung ihrer Notlage ihr unverhältnismäßige Nachteile auferlegen und auf ihren wirtschaftlichen Ruin sowie auf ein tatsächliches Monopol der D.-A. P.-G. abziele. Diese Ausführungen würden aber durch das tatsächliche Vorbringen der D. P.-V.-G. nicht gerechtfertigt. Zu der Behauptung, daß der Vertrag nicht loyal gemeint sei, daß die D.-A. P.-G. nicht auf Herstellung einer friedlichen gemeinschaftlichen Arbeit, sondern auf den wirtschaftlichen Ruin der D. P.-V.-G. abgezielt habe, wird bemerkt, daß es dahingestellt bleiben könne, ob bei der D.-A. P.-G. beim Vertragsschluß derartige Hintergedanken, die zudem unerwiesen seien, obgewaltet hätten. Aber selbst wenn dies richtig wäre, würde es den Charakter des Vertrags nicht beeinflussen. Dem Einwand, daß der Vertrag, den Absichten der deutschen Gesetzgebung insofern entgegen arbeite, als durch den Grundsatz der Gewerbefreiheit die Interessen der Gesamtheit gefördert werden sollen, wird u. a. entgegengehalten, daß im Streitfalle gar nichts vorliege, wonach sich eine gemeinschädliche Ausbeutung der Verbraucher erweise. Abgesehen von den erwähnten Bestimmungen, die der Rechtsordnung zuwider in die Autonomie der D. P.-V.-G. eingriffen, könne keine einzige Vorschrift des Vertrags als sittenwidrig und deshalb nichtig erachtet werden. Dasselbe gelte für den Vertrag in seiner Gesamtheit. Dieser sei insbesondere deswegen nicht in seiner Gesamtheit mit dem Makel der Sittenwidrigkeit behaftet, weil er die erörterten rechtswidrigen Bestimmungen enthalte; denn diese veränderten nichts an seinem wesentlichen Inhalte und an seinem Charakter.

Wie nun die Deutsche Petroleum - Verkaufs - Gesellschaft hierzu mitteilt, geht der Prozeß, abgesehen von der bereits abgegebenen Entscheidung über die Rechtsverbindlichkeit des Vertrages, hinsichtlich

der übrigen Streitfragen, insbesondere darüber, ob die D. P.-V.-G. wegen Mißbrauchs der der D.-A. P.-G. eingeräumten diskretionären Befugnisse und wegen Verletzung der Vertragspflicht seitens der D.-A. P.-G. sich mit Recht von dem Vertrag losgesagt habe, und worüber bekanntlich noch keine Entscheidung getroffen worden sei, vor dem Oberlandesgericht weiter. Da in der Begründung der Entscheidung des Oberlandesgerichts festgelegt worden sei, daß die Organe der D. P.-V.-G. (Geschäftsführer, Gesellschaftsausschuß, Hauptversammlung) nicht im Wege des Vertrages in solche Abhängigkeit von der D.-A. P.-G. gebracht werden durften, daß sie gemäß deren Willen und nicht mehr nach dem Willen der eigenen Gesellschaft handelten, aber die von der D.-A. P.-G. geforderte Entlassung zweier Geschäftsführer den unmittelbaren Anlaß zum ganzen Prozeß gegeben habe, so betrachtet die D. P.-V.-G. auch das Urteil der zweiten Instanz nicht für ungünstig, weil sie durch ihre eigenen Organe jedenfalls für die Zukunft gegen die Übergriffe und die Vertragsuntreue, die sie der D.-A. P.-G. zum Vorwurf macht, geschützt sein würde. Im übrigen werde der Prozeß nun das Reichsgericht beschäftigen.

Die Sperre des Preßhefesyndikats.

Das Reichsgericht hat in einem gegen das Preßhefe-Syndikat gerichteten Prozeß Stellung zu der Frage genommen, wieweit ein Syndikat einen Händler, der die Bedingungen des Lieferungsvertrags verletzt, boykottieren darf. Frau T., Besitzerin einer Preßhefe-Handlung in Berlin, hatte 1906 mit dem Syndikat einen Vertrag geschlossen, nach welchem sie ihren gesamten Bedarf vom Verbande beziehen sollte; für jeden Fall der Zuwiderhandlung war eine Strafe von 300 Mark festgesetzt. Frau T. bezog jedoch mehrfach von einem, dem Verbande nicht angehörenden Fabrikanten; hierdurch entstanden Differenzen und Frau T. wurde mit Strafen belegt und es wurde schließlich auch die Lieferung an sie gesperrt. Gegen Zahlung einer Strafe von 1000 Mark wurde die Sperrung der Lieferungen aufgehoben; aber schon im September 1907, nachdem Frau T. wiederum mehreremale Strafe gezahlt hatte, wurde die Sperre erneut verhängt, weil sie von einem anderen Fabrikanten kaufe und dann die Hefe unter dem vertraglich festgesetzten Preise vertreibe. Da Frau T. das nötige Quantum für ihre Kunden nicht erhielt, mußte sie, ca. drei Monate später, im Dezember, den Konkurs anmelden. Sie erhob dann Klage gegen den Verband und machte einen Anspruch von 18 000 Mk. und einen Feststellungsanspruch geltend, daß der Beklagte ihr allen aus der Sperreverhängung entstehenden Schaden zu ersetzen habe. Nach sich widersprechenden Entscheidungen in den beiden Vorinstanzen hob das Reichsgericht das Urteil des Berufungsrichters auf und erkannte den Klageanspruch für im Grunde gerechtfertigt und verwies die Sache zu anderweitiger Verhandlung an die erste Instanz zurück. Die Klägerin erhöhte jetzt ihren Anspruch auf 36 000 Mark, denn ihr Geschäft sei bis zur Sperre in steigender Entwicklung begriffen gewesen und habe einen ähnlichen Betrag abgeworfen. Die Anschuldigungen seien nicht erwiesen und hätten nachgeprüft werden müssen. Auf ihre mündliche Beschwerde bei dem Verbandsschiedsgericht habe dieses sie ohne Bescheid gelassen, ihr aber endlich mitgeteilt, daß die Sperre gegen Zahlung einer Strafe von 2000 Mk. aufgehoben werde. Der beklagte Verband machte geltend, daß die Sperre durch das Verhalten der Klägerin hervorgerufen worden sei; sie habe aber den Konkurs wohl vermeiden können, denn von anderer Seite habe sie genügend Hefe erhalten können und an die Verbandspreise sei sie nicht mehr gebunden gewesen. Durch eigenes Verschulden habe die Klägerin Konkurs anmelden müssen, denn sie habe dem Verband mitteilen müssen, daß sie bei längerer Dauer der verhängten Sperre ihr Geschäft nicht weiterführen könnte. Der Verband sei verpflichtet, notwendige Sperrverfügungen zu erlassen. Die Klägerin habe gegen ihre Verpflichtungen verstoßen, aber angenommen, es sei dies nicht der Fall gewesen, so habe sie binnen acht Tagen beim Verbandsausschuß Beschwerde einzureichen und nachzuweisen, daß ein Irrtum vorliege; dies habe sie nicht getan. In

den erneuten Verhandlungen erkannten Landgericht Berlin und Kammergericht zu Gunsten der Klägerin und verurteilten den Verband antragsgemäß. Die Anzeige der Beschuldigungen sei nicht gehörig begründet worden; die Klägerin habe damals mündlich angefragt, eine Antwort aber nicht erhalten, trotzdem sich die Haltlosigkeit der Anschuldigungen damals bereits herausgestellt habe. Wenn die Klägerin sich auch nicht in formeller Weise an den Ausschuß gewandt habe, so habe sie dies doch mündlich getan; ein mitwirkendes Verschulden aus § 254 BGB. sei nicht genügend erörtert. Die beim Reichsgericht eingelegte Revision ist jetzt zurückgewiesen worden.

Kartelle in Deutschland.

Steinkohlenindustrie.

Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat.

Fiskus und Kohlensyndikat.

Als Ergänzung der Ausführungen über die fiskalische Kohlenpreispolitik in Heft 11 S. 1006 seien hier noch folgende Äußerungen angeführt. Der D. Bgw. Z. wird unterm 8. November aus privaten Bergbaukreisen geschrieben:

„Als der preußische Handelsminister vor kurzem seine Absicht, das zu Anfang dieses Jahres abgeschlossene Verkaufsabkommen des westfälischen Bergfiskus mit dem Kohlensyndikat nicht zu erneuern, öffentlich kundgab, wurde zunächst allgemein angenommen, daß er dadurch nichts anderes als seine Mißbilligung der kürzlich vom Kohlensyndikat beschlossenen Preiserhöhung ausdrücken wollte. Es tauchte infolgedessen sofort die Vermutung auf, daß der westfälische Bergfiskus seine Preise für das nächste Abschlußjahr nicht erhöhen, sondern an seinen jetzigen Preisen festhalten würde. Es ist zwar bekannt, daß die Preispolitik des preußischen Bergfiskus in den verschiedenen Bergbaugebieten nicht einheitlich ist. Doch überraschte sie gerade jetzt ganz ordentlich, wo der oberste Leiter der preußischen Bergbauverwaltung öffentlich zu schroff gegen eine Preiserhöhung für Brennstoffe Stellung genommen hatte, daß gleichzeitig der Bergfiskus an der Saar auf dem Umwege einer Ermäßigung der Rabattsätze Preiserhöhungen vornahm, die über diejenigen des Kohlensyndikates noch weit hinausgehen. Es ist schwierig, für die Haltung des Bergfiskus in der Preisfrage eine Erklärung zu finden, wenn er in Westfalen gegen eine Preiserhöhung Stellung nimmt und an der Saar die Preise in die Höhe setzt. Gänzlich unverständlich wird aber die fiskalische Kohlenpreispolitik, wenn derselbe westfälische Bergfiskus der eben noch gegen die Preiserhöhungen des Kohlensyndikates Widerspruch erhoben hat, die ihm unterstellte Berginspektion Ibbenbüren zur Vornahme von Preiserhöhungen veranlaßt. Wie festgestellt worden ist, hat die Kgl. Berginspektion Ibbenbüren folgende Preise für die Tonne gefordert:

	für 1913/14	gegen 1912/13
	Mk.	Mk.
Förderkohlen	13,80	13,20
Stückkohlen	17,00	16,20
ungew. Nuß I	17,00	16,20
ungew. Nuß II	15,00	14,50
ungew. Nuß III	14,00	13,00
Briketts	16,00	15,50

Es wurden somit Förderkohlen um 0,60 Mk., Stückkohlen um 0,80 Mk., ungew. Nuß I um 0,80 Mk., ungew. Nuß II um 0,50 Mk., ungew. Nuß III um 1,00 Mk. und Bri-

ketts um 0,50 Mk. für die Tonne im Preise erhöht. Hierbei ist zu erinnern, daß das Steinkohlenbergwerk Ibbenbüren Flamm- und Magerkohlen fördert, die in seiner Umgebung vielfach zu Hausbrandzwecken dienen. Während der westfälische Bergfiskus sich in der letzten Beiratssitzung des Kohlensyndikates gegen jede Preiserhöhung für Hausbrand aussprach, ist er es selbst, der die ihm unterstellte Kgl. Berginspektion Ibbenbüren bestimmt, Preiserhöhungen in ungefähr demselben Umfange vorzunehmen, wie sie das Kohlensyndikat beschlossen hat.

Ob nun die anderen Berginspektionen der Kgl. Bergwerksdirektion in Recklinghausen ebenfalls entsprechende Preiserhöhungen wie die Berginspektion Ibbenbüren eintreten lassen, ist noch nicht bekannt. Bei dem Zickzackkurs, den die fiskalische Kohlenpreispolitik in der letzten Zeit eingeschlagen hat, wäre es eigentlich gar nicht erstaunlich, wenn die einzelnen Inspektionen innerhalb derselben Bergwerksdirektion noch jede für sich eine Sonderpolitik verfolgen würden.

In ähnlichem Sinne äußerte sich die F. Z. vom 8. November über die Kohlenpreiserhöhung des Ruhrfiskus.

Außerdem wurde der D. Bgw. Z. unterm 12. November geschrieben:

„Als gegen Ende der zweiten Hälfte des Oktobers die ersten Meldungen vom Austritt des Bergfiskus aus seinem Vertragsverhältnis zum Kohlensyndikat erfolgten, da ging eine freudige Bewegung durch die linksliberalen Blätter, auch die Presse des Zentrums, namentlich die „Köln. V.-Ztg.", pries in hohen Tönen das Eintreten des Fiskus zum Schutze des „armen Hausbrandverbrauchers" vor der Begehrlichkeit der „Syndikatsgewaltigen". Daß schließlich, wie von anderer Seite ausgeführt wurde, der Fiskus trotz seiner Kündigung das Geschäft des Syndikates mitmachen werde, daß er an der Saar im Durchschnitt höhere Richtpreise halte, als die sog. Syndikatzechen an der Ruhr, das wurde völlig übersehen. Nun gelangte kürzlich die Mitteilung an die Öffentlichkeit, daß auch die Königliche Berginspektion in Ibbenbüren (Westf.) ihre Preise, einschließlich verschiedener Hausbrandsorten, erhöht hat. Jetzt gehen auf einmal der K. V. Z. die Augen auf, so daß sie am Oktoberschluß zu einem etwas anderen Urteil über den Fiskus gelangt: „Das Merkwürdige an der Sache (der Richtpreiserhöhung nämlich), so schreibt sie in Nr. 952 vom 31. Oktober, Morgenblatt, ist nur, daß der Staat an der Ruhr die Erhöhung der Kohlenpreise um 0,25 Mk. bis 1,00 Mk. für die Tonne ablehnt und sich den Zorn (!) des Syndikats zuzieht, an der Saar aber, wo er selbst die Führung hat, diese zu einer noch größeren Steigerung der Preise benutzt." In der Tat ein recht bemerkenswertes Geständnis. Im Anschluß hieran sei übrigens, wie wir bestimmt mitzuteilen in der Lage sind, den deutschen Syndikatkritikern bemerkt, daß die englischen Kohlenpreise im Vergleich zu den deutschen seit 1907 eine Durchschnittserhöhung erfahren haben, die unsere deutschen Preiserhöhungen teilweise um das Vierfache überragt. Das sollte doch beachtet werden."

Zwischen dem Handelsminister Dr. Sydow und dem Mülheimer Großindustriellen Hugo Stinnes ist in gleicher Angelegenheit eine scharfe Fehde entbrannt. Herr Stinnes hatte auf der Generalversammlung der Deutsch - Luxemburgischen Bergwerks-Gesellschaft längere Ausführungen über den Rücktritt des Bergfiskus von dem Abkommen mit dem Kohlensyndikat gemacht.

Darauf brachte die „Nordd. Allg. Ztg." folgenden aus dem Handelsministerium stammenden Artikel:

Auf der Generalversammlung der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerksgesellschaft hat Herr Hugo Stinnes eine Darstellung der Haltung des Ministers für Handel und Gewerbe zur Frage der Preiserhöhung der Ruhrkohlen gegeben, die der Berichtigung bedarf.

Richtig ist, daß den Verhandlungen des Bergfiskus wegen Erneuerung seines Abkommens mit dem Ruhrkohlensyndikat Verhandlungen zwischen der Bergwerksdirektion in Saarbrücken und Vertretern der

übrigen Saarzechen, insbesondere mit Herrn Stinnes, vorangegangen sind, die eine Verständigung wegen des Verkaufs der Saarkohlen im Jahre 1913 bezweckten. Der Handelsminister hatte bereits im vorigen Jahre im Abgeordnetenhause erklärt, er werde in eine Bindung des Bergfiskus an der Ruhr nicht willigen, wenn gleichzeitig dieselben Bergbautreibenden, die seine Konkurrenz an der Ruhr einzuschränken suchten, gegenüber dem Fiskus an der Saar unbeschränkte Wettbewerbefreiheit forderten. Diese Unterhandlungen betrafen einmal die Verständigung unter den Saarzechen, hauptsächlich Bergfiskus, Saar und Mosel (Stinnes) und Rosseln (de Wendel), sodann die Abgrenzung der Absatzgebiete zwischen Ruhrkohle und Saarkohle. Zu diesem Zweck hatte ein Vertreter der Bergwerksdirektion Saarbrükken — auf eigene Hand —vorgeschlagen, daß die Preise für Kohlen, die das Kohlenkontor nach Süddeutschland — dem in erster Linie der Saarkohle vorzubehaltenden Gebiet — abgebe, erhöht werden sollten. (Das Kohlenkontor hat bekanntlich nur mit dem Absatz der Ruhrkohlen auf dem Wasserwege, insbesondere nach Süddeutschland, zu tun.) Von dem Preise der Ruhrkohlen in ihrem natürlichen Absatzgebiet war dabei nicht die Rede, konnte auch nicht die Rede sein, da diese nicht vom Kohlenkontor, sondern vom Kohlensyndikat festgesetzt werden. Die Verhandlungen haben um deswillen nicht zum Ziele geführt, weil Herr Stinnes für die Gewerkschaft Saar und Mosel vom Saarfiskus und de Wendel die Überlassung einer größeren Quote verlangte, als zugestanden werden konnte. Der Handelsminister ist infolgedessen gar nicht in die Lage gekommen, zu der Frage der Preise für Lieferungen des Kohlenkontors nach Süddeutschland Stellung zu nehmen.

Als der Minister dann erfuhr, daß das Kohlensyndikat, insbesondere auf Drängen von Herrn Stinnes, eine allgemeine Preishinaufsetzung der Ruhrkohlenrichtpreise für 1913 erwäge, führte er eine Besprechung mit Herrn Stinnes herbei und legte ihm dar, daß der Fiskus zwar einer Preiserhöhung für Industriekohlen mit Rücksicht auf die gute Lage der Eisenindustrie nicht unbedingt widersprechen würde, daß er aber eine Erhöhung der hauptsächlich für den Hausbrand bestimmten Sorten — es wurden ganz bestimmte Marken bezeichnet — nicht würde mitmachen können. Im selben Sinne sprach sich der Minister wenige Tage später noch einmal gegenüber einem anderen hervorragenden Vertreter des Kohlensyndikats aus, endlich ließ er in der darauffolgenden entscheidenden Sitzung des Syndikats noch einmal durch seinen Vertreter förmlich vor der beabsichtigten allgemeinen Preiserhöhung warnen.

Die Heraufsetzung für Hausbrandkohlen wurde von den Vertretern des Syndikats hauptsächlich mit Rücksicht auf die Interessen der Eß- und Magerkohlenzechen begründet. Demgegenüber vertrat der Minister die Meinung, daß die staatliche Verwaltung die Rücksicht auf die Verbesserung der Gewinnchancen einzelner Zechen nicht als einen hinreichenden Grund ansehen könne, um die Allgemeinheit mit erhöhten Kosten für die unentbehrlichen Hausbrandkohlen zu einer Zeit zu belasten, in der die Regierung auf anderen Wirtschaftsgebieten Maßregeln ergreift, um der allgemeinen Teuerung entgegenzuwirken. Dementsprechend ist auch von den fiskalischen Saargruben der Preis für Hausbrandkohle nicht erhöht worden.

Nach einer Mitteilung in der „Post“ soll Herr Stinnes gesagt haben: „Die Popularität in erster Linie aus fremden Taschen bezahlen zu lassen, ist auch für den Chef der Bergverwaltung unschön.“ Sollte diese Äußerung wirklich getan sein, sollte Herr Stinnes Popularitätsbedürfnis für den Grund der vom Handelsminister eingenommenen Haltung ansehen, so wäre das ein Beweis, daß er kein hinreichendes Verständnis für die Aufgaben hat, die dem Fiskus als Bergbautreibenden obliegen. Der Fiskus hat nicht lediglich die Aufgabe, auf die Höhe der Überschüsse zu sehen, er muß auch auf das Konsumenteninteresse billige Rücksicht nehmen. Die Einführung des fiskalischen Bergbaus an der Ruhr ist gerade zu dem Zwecke erfolgt, daß der

Fiskus einen Einfluß auf die allgemeine Preisbildung gewinnen sollte."

Gegen die Erklärung des Handelsministers zur Kohlenpreisfrage wendet sich nunmehr Herr Hugo Stinnes, indem er der K. Z. vom 25. November schreibt:

Der Herr Handelsminister hat unter dem 23. d. M. in der Norddeutschen Allg. Ztg. meine Darstellung über seine Haltung als der Berichtigung bedürftig erklärt. Insoweit die Einzelheiten der Berichtigung lediglich eine Bestätigung meiner Ausführungen enthalten, übergehe ich dieselben. Einzelne Punkte muß ich indes hervorheben:

1. Der Herr Handelsminister gibt zu, ein Vertreter der Bergwerksdirektion Saarbrücken habe auf eigene Hand vorgeschlagen, daß die Preise für Kohle, die das Kohlenkontor nach Süddeutschland, dem in erster Linie der Saarkohle vorbehaltenen Gebiete, abgebe, erhöht werden sollten. Von den Preisen der Ruhrkohle in ihrem natürlichen Absatzgebiete sei dabei aber nicht die Rede gewesen, könnte auch nicht die Rede sein, da diese nicht vom Kohlenkontor, sondern vom Kohlensyndikat festgesetzt werden. Demgegenüber frage ich den Herrn Handelsminister, ob er nicht weiß, daß jener Vorschlag des zuständigen Dezernenten der Saar seitens der übrigen fiskalischen Vertreter keinerlei Widerspruch erfahren hat? Weiter frage ich, ob der Herr Handelsminister wirklich nicht weiß, daß ganz ausdrücklich meinerseits und durch andere Vertreter des Kohlensyndikats darauf hingewiesen ist, daß das Kohlenkontor einseitig nicht die Preise festsetzen und damit den Zwischennutzen erhöhen könne? Darüber müsse das Syndikat unter Vorbehalt der Zustimmung des Ministers beschließen, und bekanntlich bezieht sich der Zustimmungsvorbehalt des Herrn Handelsministers nur auf die Richtpreise des Kohlensyndikats.

2. Der Herr Handelsminister sagt, die Verhandlungen hätten um deswillen nicht zum Ziele geführt, weil Herr Stinnes für die Saar- und Moselgesellschaft vom Saarfiskus und de Wendel die Überlassung einer größern Quote verlangte, als zugestanden werden konnte; der Handelsminister sei infolgedessen gar nicht in die Lage gekommen, zu der Frage der Preise für Lieferungen des Kohlenkontors nach Süddeutschland Stellung zu nehmen.

Zunächst konstatiere ich, daß der Herr Handelsminister zu den Kohlenkontor-Preisen überhaupt gar keine Stellung zu nehmen hatte, sondern nur zu denen des Kohlensyndikats und frage den Herrn Handelsminister weiter: Ist ihm nicht mehr erinnerlich, daß der Zusammenschluß an der Saar und mit der Ruhr im August/September d. J. von ihm ohne und gegen de Wendel geplant war, daß über jene „zu hohe Quote" für Saar und Mosel mit den Vertretern des Saarfiskus und der übrigen Privatgruben — de Wendel nahm anfangs an den Verhandlungen nicht teil — volle Verständigung erzielt war, daß der später strittige Teil der Quote überhaupt aber nur deshalb beansprucht worden war, weil der preußische Bergfiskus Konkurrenzlosigkeit bei den bisher belieferten Gasanstalten verlangte? Ist dem Herrn Handelsminister wirklich nicht mehr erinnerlich, daß, nachdem es wider Erwarten gelungen war, im Oktober die Firma de Wendel zur Teilnahme an den Verhandlungen zu bewegen, durch die Saar- und Mosel-Bergwerks-Gesellschaft nach Ausschaltung der de Wendelschen Konkurrenz grundsätzlich die Bereitwilligkeit erklärt war, die vom Fiskus und nicht von de Wendel abzutretende Quote dann entsprechend den Wünschen von de Wendel, der eine zu starke Verschiebung des Besitzstandes fürchtete, zu reduzieren, wenn die Sperrung des Absatzes an die Gasanstalten falle? Ist dem Herrn Handelsminister ferner nicht erinnerlich, daß das Telegramm von der Saar, mit dem das Scheitern der Verhandlungen angezeigt wurde, erst eingegangen ist, nachdem seinerseits der Austritt des Fiskus an der Ruhr erklärt worden war? Ich bin bereit, durch schriftliche Aufzeichnungen und das Zeugnis von Teilnehmern an den Verhandlungen das Gedächtnis des Herrn Handelsministers zu unterstützen, wenn er an seiner Berichtigung festhalten sollte.

3. Ich habe wörtlich vorgetragen in der Generalversammlung der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerks- und Hütten-A.-G. „die Popularität in erster Linie aus fremden Taschen zu bezahlen, ist auch für den Chef der Bergwerksverwaltung unschön“. Aus dieser Äußerung den Schluß zu ziehen, daß kein hinreichendes Verständnis meinerseits besteht für die Aufgaben, die dem Fiskus als Bergbautreibenden obliegen, halte ich für sehr gewagt und glaube dies begründen zu können. Von dem Brennstoff für Hausbrandzwecke in Deutschland deckt die Ruhr einen sehr bescheidenen Prozentsatz. Zum weitaus größten Teil werden Braunkohlen-Briketts, Gaskoks und Ruhrbrechkoks verwandt. Von dem bescheidenen Prozentsatz der Ruhrkohle entfällt wiederum nur ein Teil auf diejenigen Kohlensorten, die den Gegenstand der Meinungsverschiedenheit bilden. Beiläufig sei bemerkt, daß alle Bergarbeiter des hiesigen Bezirks Kohlen zu ermässigten feststehenden Preisen von den Zechen erhalten. Hoch gerechnet wird eine Arbeiterfamilie 5 Tonnen Kohlenverbrauch im Jahr haben. Die Erhöhung beträgt 0,50 Mk. per Tonne. Der Herr Handelsminister arbeitet also der allgemeinen Teuerung im Lande entgegen, indem er den Ausgabe-Etat eines verhältnismäßig geringen Prozentsatzes von Haushaltungen ab 1. April 1913 um etwa 0,21 Mk. pro Monat erleichtert. Ich habe in meinen Ausführungen am 22. d. M. ausdrücklich hervorgehoben, daß ich den Standpunkt, jede Preiserhöhung abzulehnen, verstehen und achten könne. Diese Würdigung würde ich dem Herrn Handelsminister auch nicht versagt haben, wenn er diesen m. E. zurzeit falschen Standpunkt vertreten hätte. Ich hatte bei dem Herrn Handelsminister gleichsam als mildernden Umstand Popularitätsbedürfnis unter Vermeidung von Unkosten angenommen, nachdem ich aber sehe, daß er mit jenen 21 Pfg. pro Monat — Wert sechs Monate später eventuell nach Beendigung der Teuerung — die bei Einführung des fiskalischen Bergbaus an der Ruhr verheißene Einflußnahme auf die allgemeine Preisbildung ernsthaft hat betätigen wollen, so kann ich nur fragen, welcher Geist geht in dem Handelsministerium um, das einst die Ehre hatte, von einem Bismarck geleitet zu werden?

Vielleicht gibt der Herr Handelsminister einem seiner Räte nach Durchlesung dieser Zeilen den Auftrag, zu errechnen, um wievielmal größer der durch Wagenmangel der arbeitenden Bevölkerung jetzt zugefügte Schaden ist, als die durch seine Aktion im besten Fall mögliche Ersparnis.“

Die K. Z. bemerkt zu den Worten Hugo Stinnes:

Die in diesen Ausführungen zutage tretende Schärfe der Form ist bedauerlich. Sachlich aber ist durchaus erwünscht, daß über die Vorgänge, die an die letzten Kohlenpreisfestsetzungen anschlossen, volle Klarheit verbreitet wird. Denn damit, insbesondere mit der künftigen Stellung des Bergfiskus zum Kohlen-Syndikat, wird sich die Öffentlichkeit noch weiter zu beschäftigen haben. Zur Beurteilung der hier in Betracht kommenden Lage aber liefern die vorstehenden Mitteilungen des Herrn Stinnes im Zusammenhang mit seinen Ausführungen in der Aktionärversammlung der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerks- und Hütten - Aktiengesellschaft einen sehr wertvollen Beitrag. Insbesondere wird darin auch über das Verhältnis zwischen der Saar und der Ruhr etwas mehr Licht verbreitet. Aus den bisherigen Veröffentlichungen ergibt sich jedenfalls so viel, daß die Anregung zur Erhöhung der Kohlenpreise von Vertretern des Bergfiskus ausgegangen ist. Das wird auch in der Erklärung der Norddeutschen Allgemeinen Zeitung zugegeben, und wenn, wie Herr Stinnes jetzt weiter mitteilt, die staatlichen Vertreter jener Anregung nicht widersprochen haben, es mußten die privaten Zechen, insbesondere die Vertreter des Kohlensyndikats, in der Tat annehmen, daß der oberste Chef der Bergverwaltung hinter jenen Preiserhöhungsvorschlägen stehe. In den Mitteilungen aber, die von amtlicher Seite alsbald nach dem Rücktritt des Fiskus von den Verkaufsabkommen mit dem Kohlen-Syndikat verbreitet wurden, schwieg man sich über all diese Dinge vollständig aus. Auch bei der Veröffentlichung der

neuen Preise des Saarfiskus ging man über die tatsächlich erfolgten Preiserhöhungen mit Stillschweigen hinweg.

Die F. Z. bemerkt u. a. dazu:

Mit diesen Worten trifft Herr Stinnes den schwächsten Punkt in der Position des Handelsministers. Herr Dr. Sydow hat sich namens des fiskalischen Bergbaus nicht gegen die Preiserhöhungen überhaupt gewandt, und wenn die offizielle Erklärung vom 16. Oktober die „erneute allgemeine Erhöhung der Richtpreise" des Syndikats als Grund für den Rücktritt des Fiskus bezeichnet, so ist der Ton nicht auf die „Erhöhung", sondern auf das „allgemeine" zu legen: der Handelsminister hat der Preis-Erhöhung für Industrie-Kohlen „mit Rücksicht auf die gute Lage der Eisenindustrie nicht unbedingt widersprochen", er hat nur die Preiserhöhung für Hausbrandkohlen inhibieren wollen — und nun sagt ihm die Privatindustrie, daß dieses Verhalten nicht gerade sehr heroisch sei, weil gerade der Ruhr-Fiskus so gut wie gar keine Hausbrandkohlen fördert, er von diesem seinem volksfreundlichen Verhalten also auch die Kosten nicht zu tragen brauche!

Auch sonst ist die Situation des Handelsministers keineswegs so günstig, wie es bei seiner Austrittserklärung schien, die ihm allgemeinen Beifall eingetragen hat. Herr Dr. Sydow hatte, das scheint sich eben doch immer deutlicher herauszustellen, zwar die richtige Linie, als er dem Kohlensyndikat bedeutete, daß der Fiskus nicht lediglich auf die Höhe der Überschüsse sehen dürfe, sondern auch auf das Konsumenteninteresse billige Rücksicht nehmen müsse — aber er hatte wohl nicht die Kraft, diesen Standpunkt mit Energie konsequent durchzuhalten und er fand wohl auch bei den anderen Instanzen der fiskalischen Bergwerksverwaltung nicht die entsprechende Unterstützung.

Umlagen und Beteiligungsanteile im Kohlensyndikat.

In der Beirats-Sitzung des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats am 18. November wurden die Umlagen für das 4. Vierteljahr für Kohlen auf 9% (wie bisher), für Koks auf 7% (wie bisher) und für Briketts auf 9% (wie bisher) festgesetzt. Die nachträglich auf die Tagesordnung gesetzten Berufungen verschiedener Syndikatmitglieder gegen die Entscheidungen der Kokskommission wurden verworfen. Die sich daran anschließende Zechenbesitzerversammlung setzte die Beteiligungsanteile für Dezember in Kohlen auf 100% (wie bisher), in Koks auf 85% (wie bisher) und in Briketts auf 85% (wie bisher) fest. Der nachträglich auf die Tagesordnung gesetzte Antrag der Gewerkschaft ver. Constantin der Große auf Zusammenlegung ihrer Beteiligungsziffern mit denjenigen der Gewerkschaft Deutschland wurde genehmigt.

Verlängerung der Konvention des rhein.-westf. Kohlensyndikats und belgischen Kokssyndikats.

Zwischen dem Kohlensyndikat und dem belgischen Kokssyndikat wurde die bestehende Konvention auf drei Jahre bis Ende 1915 verlängert.

Rütgerswerke - Planiawerke.

Der in Aussicht genommene Übergang der Planiawerke A.-G. zur Kohlenfabrikation in Plania bei Ratibor an die Rütgerswerke A.-G. in Berlin soll, laut F. Z. vom 4. Dezember, zwei Unternehmungen verschmelzen, die schon in ihrem bisherigen Geschäftsbetriebe in engster Fühlung standen, die Rütgerswerke sind Großlieferant der Planiawerke. Die Angliederung letzterer an erstere bedeutet somit eine Ergänzung der Organisation der Rütgerswerke im Sinne der Konzernausdehnung auf die verstärkte eigene Weiterverarbeitung. Das mag in der Tat fabrikatorisch und technisch Fortschritte bieten. Die Rütgerswerke bauen bereits seit Jahren sich systematisch zu einem alle Zweige des Produktionsganges selbständig beherrschenden Unternehmen aus. Für die Leitung der Planiawerke mag die Idee einer Verschmelzung des Unternehmens mit der Rütgerswerke A.-G. auch deswegen zweckmäßig erscheinen, weil die Planiawerke nach den in der letzten Generalversammlung erfolgten Mitteilungen ein umfassendes Baupro-

gramm aufgestellt haben. Wenn die Verwaltung damals nun auch hoffte, dieses Programm ohne Aufnahme von Schulden bewältigen zu können, so wird sich die Neuorganisation des Betriebs doch leichter im Anschluß an ein Großunternehmen, wie es die Rütgerswerke sind, durchführen lassen. Es entspricht etwa dem Rentabilitäts- und Stärkeverhältnis, wie auch ungefähr dem gegenwärtigen Kurs der Aktien beider Werke (Rütgerswerke 193½, Planiawerke 270%), daß, je Mk. 2000 Plania- mit Mk. 3000 Rütgersaktien bezahlt werden sollen. Ob es zu einer vollen Fusion kommt, wird im übrigen von dem Umfang abhängen, in welchem die Aktionäre der Planiawerke von dem ihnen angebotenen Aktien - Austausch Gebrauch machen. Das Kapital der Rütgerswerke soll bekanntlich bis auf Mk. 22½ Mill. erhöht werden, doch ist für die Transaktion Voraussetzung, daß bis 20. Dezember d. J. für Mk. 1,20 Mill. Plania-Aktien durch Umtausch vollzogen wird. Mindestens Mk. 2 Mill. weitere neue Rütgers-Aktien, deren Erlös zur Erhöhung der Betriebsmittel bestimmt ist, sollen freihändig begeben werden, die Bezugsbedingungen für das übernehmende Bankenkonsortium sind noch nicht bekannt.

Braunkohlenindustrie.

Die Erneuerung des Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats gescheitert.

Die Verhandlungen zur Verlängerung des Syndikats sind, laut D. Bgw. Z. vom 28. November, an den Forderungen der Firma Weinmann in Aussig gescheitert.

Die Firma Eduard Weinmann hatte verlangt, die Brikettproduktion der von ihr vertretenen Werke Beuna und Witznitz billiger verkaufen zu können als die Konkurrenzmarke koste. Diese Forderung wurde abgelehnt. Da die Firma auf ihrer Forderung bestand, wurden weitere Verhandlungen überflüssig. Am 30. November fand die Schlußsitzung der alten Syndikatsmitglieder statt, und hierbei wird wahrscheinlich die Frage erörtert werden, ob das bestehende Syndikat unter Ausschluß der böhmischen Werke fortzuführen ist.

Die Firma Eduard Weinmann vertrat die Braunkohlenwerke Beuna und Witznitz bei Borna (Bez. Leipzig). Das zuerst genannte Werk ist zurzeit noch im Bau begriffen. Die Firma Weinmann hat aber bereits fast die ganze Produktion dieser Werke abgeschlossen und zwar zu Preisen, die weit unter den Syndikatspreisen stehen. So soll die Firma von einem grossen Werk in der Nähe Leipzigs einen bedeutenden Auftrag auf Industriebriketts zum Preise von Mk. 95 je DW hereingenommen haben, gegenüber einer Ausnahmeofferte des Syndikats von Mk. 101. Die Firma Weinmann war also genötigt, ihre Forderung wegen billigeren Verkauf zu stellen, andernfalls sie als Syndikatsmitglied bei Erfüllung ihrer Abschlüsse Geld hätte zusetzen müssen. Andererseits konnten die übrigen Werke den Weinmannschen Forderungen nicht zustimmen, da sie der Konkurrenz als Syndikatsmitglieder machtlos gegenüber stehen würden.

Dazu bemerkt die F. Z. vom 2. Dezemb.:

Die langwierigen Verhandlungen wegen der Verlängerung des Syndikats haben einen Erfolg nicht erzielt: nach dem Scheitern der Beratungen gilt das Syndikat als gesprengt, es wird am 1. April 1913 sein Ende erreichen. Dabei wird man noch die Möglichkeit beachten müssen, daß bis dahin erneute Versuche, den Verband wieder zustande zu bringen, einsetzen werden. Indes pflegt für derartige nachträgliche Versuche die Situation deswegen erschwert zu sein, weil in der Zwischenzeit die Werke sich mit möglichst beschleunigten und umfassenden Verkäufen gegenseitig den Rang abzulaufen suchen, um nicht für ihre Produktion bei den als Folge des freien Wettbewerbs zu erwartenden Preisrückgängen ins Hintertreffen zu kommen. Daß die Erneuerung des Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats zunächst gescheitert ist, hat zum erheblichen Teil seine Ursache in der allgemeinen Kalamität aller Verbände; unter dem Syndikatsschutz wachsen neue Werke heran, alte vergrößern und modernisieren sich; mit den erfolgten Investitionen wächst die Leistungsfähigkeit, und damit beginnt die Jagd nach der Quote. Starke Betriebs-

konzentrationen, die zu der in der Braunkohlenindustrie besonders ausgeprägten Konzernbildung geführt haben, unterstützen den allgemeinen Wettlauf nach Beteiligungsziffern. Beim Mitteldeutschen Braunkohlensyndikat trat aber zu diesen Allgemeinerscheinungen des Syndikatswesens noch etwas besonderes hinzu. Das Syndikat und die von ihm vertretene deutsche Industrie ist aus regionalen Gründen darauf angewiesen, mit der machtvoll entwickelten böhmischen Braunkohlenindustrie zu paktieren oder sie à tout prix zu bekämpfen. Aber auch die Ansprüche der böhmischen Firmen haben sich bedeutend gesteigert, zumal bei diesen nicht durchweg Syndikatswilligkeit geherrscht zu haben scheint. Unter diesen Verhältnissen war es noch erschwert, unter den stark erhöhten Quotenforderungen der deutschen Werke einen Ausgleich zu schaffen. Es ist anzunehmen, daß, wenn nicht alsbald neue Einigungsversuche einsetzen, die Auflösung des Mitteldeutschen Braunkohlensyndikats den gesamten Braunkohlenmarkt erheblich beeinflussen und scharfe Preis- und Absatzkämpfe zur Folge haben wird. Eine weitere Konsequenz wird voraussichtlich sein, daß die Konzernbildung in dieser Industrie weitere rasche Fortschritte machen wird.

Das Magdeburger Braunkohlensyndikat.

Aus Leipzig wird der Voss. Zeitg. gemeldet: Das Magdeburgische Rohkohlensyndikat, das bis zum Jahre 1916 läuft, ist bis zum 31. Dezember 1922 verlängert worden. Die Absicht, eine Vereinigung mit dem Mitteldeutschen Braunkohlensyndikat herbeizuführen, ist hinfällig geworden, da die Verhandlungen auf Schaffung eines erweiterten Syndikats gescheitert sind.

Eisenindustrie.

Vom Weichgußfittingsverband.

Aus Köln, 21. November, wird geschrieben: „Es verlautet, die Verhandlungen betreffs Erneuerung dieses Verbandes seien abgebrochen. Die Verträge laufen am 31. Dezember 1912 ab, mithin trete ab 1. Jan. 1913, da die eingetretenen Schwierigkeiten nicht zu überwinden seien, wieder freier Wettbewerb ein."

Verbandsbildung in der Stahlformguß - Industrie.

Aus Köln, 29. November, schreibt man der F. Z.: „Die sämtlichen deutschen Stahlformgußwerke sind zu einer Versammlung einberufen worden, in der die Frage der Wiedererrichtung eines Stahlformguß-Verbandes zur Erörterung gestellt werden soll. Man ist in den beteiligten Kreisen der Auffassung, daß die Werke zwar sehr gut beschäftigt sind, daß aber die Verkaufspreise keinesfalls befriedigen können. Dem werde durch gemeinsames Vorgehen abgeholfen werden können, da dann der ungesunde und im Hinblick auf die starke Beschäftigung kaum erforderliche Wettbewerb ausgeschaltet wird. Es kann sich bei diesen Besprechungen einstweilen nur um vorläufige Beratungen handeln. Der alte Stahlformgußverband wurde 1902 unter den damals leistungsfähigsten Werken der Branche gegründet; nachdem fortgesetzt neue Werke entstanden, Großbetriebe die Stahlformgußproduktion aufnahmen und es nicht gelungen war, die neue Konkurrenz für den Verband zu gewinnen, wurde er Mitte Juni 1910 aufgelöst."

Zur Erneuerung des Schiffsbaustahlkontors.

Kürzlich ist bekanntlich die Verlängerung des Verbandes auf weitere drei Jahre beschlossen worden. Dabei hatten einige Werke den Beitritt verweigert, wenn ihnen nicht eine entsprechende Quotenerhöhung zugestanden würde, die übrigen Werke lehnten eine Diskussion darüber ab und stellten eine Frist zur Erklärung bis Ende November d. J. Diese Outsider sind nun nach der Rhein.-Westf. Ztg. die folgenden Blechwalzwerke: die Schulz-Knaudt A.-G., die Henrichshütte der Firma Henschel & Sohn, die Niederrheinische Hütte, die Bremerhütte, die Borsigwerke und die Bismarckhütte. Diese verfügen über eine Blechproduktion von mehr als einer halben Million Tonnen, so daß die Ausschaltung ihrer Konkurrenz kaum möglich sein dürfte. Es soll daher in der am 7. Dezember d. J. stattfindenden Sitzung eine Einigung mit ihnen angestrebt werden.

Zur Verbandfrage in Draht.

Der D. Bgw. Z., 14. November, wurde geschrieben:

Walzdraht wird bald ein unbekannter Artikel sein, meinte dieser Tage eine der führenden Persönlichkeiten der Eisenindustrie. Das Wort scheint parodox, wenn man sich erinnert, daß beim Walzdrahtverbande Hunderttausende von Tonnen an neuer Beteiligung angemeldet worden sind und die schwebende Verlängerung dieses Verbandes gerade an den Mehrforderungen zu scheitern droht. Das Wort hat aber doch einen guten Sinn, ähnlich wie ja auch Halbzeug mehr und mehr an Bedeutung als Handelsartikel verloren hat. Halbzeug ist deshalb nicht mehr wie früher Handelsartikel, weil die Werke mehr und mehr dazu übergegangen sind, ihr Halbzeug selbst zu verarbeiten, dadurch daß sie entweder selbst Anlagen für die Eisenverfeinerung errichteten oder sich Werke der Weiterverarbeitung angliederten.

Dieselbe Entwicklung, die wir in dem letzten Jahrzehnt bei Halbzeug beobachtet haben, vollzieht sich jetzt immer mehr beim Walzdraht. Dadurch hat sich eine Dreiteilung der Interessen herausgebildet. Wir haben sogen. reine Werke, die den Walzdraht kaufen und weiter verarbeiten, teils zu gezogenen Drähten, teils zu Stiften und Drahtwaren. Diese Werke müssen dem Walzdrahtverbande den Rohdraht abkaufen, natürlich zu entsprechend hohen Preisen, denn der Walzdrahtverband will an dem Draht doch etwas verdienen. Natürlich treten die Mitglieder des Walzdrahtverbandes als Konkurrenten ihrer Abnehmer am Markte auf und zwar mit dem Vorsprunge, den nun einmal der gemischte Betrieb gibt. Aber nun haben sich unter den gemischten Betrieben selbst wieder Gegensätze herausgebildet. Da gibt es Werke, wie Burbach, Rombach, de Wendel und Röchling, die sich mit der Herstellung des Rohwalzdrahts begnügen. Andere gemischte Betriebe wie Phönix, Gelsenkirchen und Krupp dagegen sind bereits tief in die Drahtverfeinerung eingedrungen resp. sie dringen darin weiter vor. Durch eine streng durchgeführte Arbeitsteilung bilden sich ganze Zentren der Drahtverfeinerung heraus, wie Hamm und Eschweiler, und diese Arbeitsteilung wirkt wieder günstig auf die Selbstkosten ein. Diese Werke gehen überaus zielbewußt vor, aber je mehr sie die Hand auf die Drahtverfeinerung legen, umso mehr verliert der Walzdrahtverband an Wert für die anderen Mitglieder, die nicht in die Verfeinerung eingetreten sind. Aus den Kreisen der gemischten Betriebe, die nur Walzdraht herstellen, ist denn auch erklärt worden, daß sie den Walzdrahtverband nur noch mitmachen würden, wenn auch die Drahtverfeinerung insbesondere die Drahtstiftenfabrikation einbezogen würde; damit auf diese Weise ihre Abnehmer eine gewisse Sicherheit des Fortbestehens bekämen. Auf diese Forderung sind die anderen gemischten Betriebe des Walzdrahtverbandes mit Drahtverfeinerung denn auch eingegangen. So erklärt sich der eigentlich etwas überraschend gekommene Anlauf, neben der Verlängerung des Walzdrahtverbandes auch eine Organisation der Stiftenfabrikation zu schaffen; an sich wäre es ja sonst gar nicht zu verstehen, daß man zu der Schwierigkeit, den Walzdrahtverband zu verlängern, auch noch das noch schwierigere Problem einer Stiftensyndizierung angepackt hat; denn das die Schwierigkeiten, die Drahtverbandsfrage zu lösen, nun gewachsen sind, liegt auf der Hand. Allerdings ist unter der Mehrzahl der gemischten Betriebe eine gewisse Verständigung über eine Stiftensyndizierung hergestellt worden, aber auch wenn diese Verständigung völlig perfekt ist, beginnt erst die Hauptarbeit, die darin besteht, die hundert und mehr Stiftenfabriken unter einen Hut zu bringen. Ob das bis Ende dieses Jahres noch möglich sein wird, ist sehr fraglich.

Danach würde nichts übrig bleiben, als den bereits angedeuteten Weg zu beschreiten, den Walzdrahtverband provisorisch um ein halbes Jahr zu verlängern, um Zeit für neue Verhandlungen zu gewinnen. Es liegt aber auch die Vermutung nahe, daß die Walzdrahtwerke von der Art Röchling, Rombach und Burbach inzwischen selbst die Verarbeitung ihres Walzdrahts in die Hand nehmen, ihre Hand auf Drahtverfeinerungswerke legen werden, etwa in der Form von Interessengemeinschaften. Diese Geschäftsform ist den Geschäften ja auch nicht fremd. So hat z. B. Rombach sich

auf Bandeisen ausgedehnt durch die Interessengemeinschaften, die bereits in diesem Jahre abgeschlossen worden sind. Auf dem Gebiete der Drahtverarbeitung aber hat die Firma Stumm schon vor Jahren durch Abschluß von Interessengemeinschaften den Weg gewiesen. Wenn andere Werke diese Art der Selbsthilfe auch rechtzeitig befolgt hätten, würden sie jetzt nicht nötig haben, über den Vorsprung der Konkurrenz zu klagen. Bei der heutigen Entwicklungstendenz heißt es, mitgehen oder überrannt werden.

Am 30. November meldete die D. Bgw. Z.

Die Verbandsfrage in Draht kommt seit Jahren nicht zur Ruhe. In der Hauptsache handelt es sich da um den rohen Walzdraht, den gezogenen Draht und die Drahtstifte. In Drahtstiften bestand einmal eine ganz ausgezeichnete Organisation. Dieser Verband war im Jahre 1898 gegründet worden und hatte seinen Sitz in Berlin. Der Verbandsleitung war es gelungen, zwischen den verschiedenen Interessen, namentlich der reinen und gemischten Werke, einen geschickten und klugen Ausgleich zu treffen. Der Verband umfaßte 89% der Produktion; er funktionierte Jahre lang tadellos. Mitte 1905 fiel er aber auseinander. Der Versuch, eine lose Konvention zu schaffen, hatte auch nur vorübergehenden Erfolg. Von 1906 ab herrschte freier Wettbewerb in der Drahtstift-Industrie. Ein Walzdraht-Syndikat war schon im Jahre 1897 gegründet worden. Es wurde im Jahre 1902 durch den Verband Deutscher Walzdrahtwerke abgelöst. Als die Verlängerung dieses Verbandes zur Debatte stand, verlangten verschiedene Werke, daß auch ein Verband gezogener Drähte geschaffen werde; nur unter dieser Bedingung wollten sie den Walzdrahtverband weiter mitmachen. Als sie mit ihrer Forderung nicht durchdrangen, ließen sie sie auch fallen, und so wurde 1908 ein neuer Vertrag abgeschlossen und ein Verband gegründet unter der Firma „Deutsche Walzdrahtwerke". Dem Verbande traten in neuerer Zeit noch verschiedene Außenseiter bei. Im Jahre 1909 glückte es endlich, eine Interessenvereinigung von Walzdraht, gezogenem Draht und Drahtstiften in Form einer Konvention für Inland und Ausland herzustellen. Diese Konvention fiel aber Mitte 1911 wieder auseinander. Es besteht jetzt also nur noch der Walzdrahtverband, der Ende dieses Jahres abläuft. Über seine Verlängerung sind die Verhandlungen schon seit vielen Monaten im Gange, und in den nächsten Tagen sollen entscheidende neue Beratungen gepflogen werden. Um über den Stand der Verbandsfrage und ihre Chancen ein Urteil zu gewinnen, müssen wir aber auch kurz einen Rückblick auf die Werkkombinationen werfen, die sich in den letzten Jahren vollzogen haben.

Als bekannt setzen wir das Bestreben der großen gemischten Werke voraus, ihr Halbzeug, ihr Roheisen, ihre Kohlen im eigenen Betriebe zu verarbeiten, also immer tiefer in die Fertigfabrikation einzudringen. In Österreich hat die schwere Industrie streng an der Scheidung zwischen Halbzeuglieferant und Fertigindustrie festgehalten; die Alpine Montan z. B. ist beim Halbzeug und schweren Fabrikat stehen geblieben und die Fertigfabrikation ist ihre Abnehmerin, in Deutschland dagegen ist der Verkäufer von Halbzeug, einerlei ob Brammen, Knüppel, Platinen usw., auch zugleich der Konkurrent des Fertigfabrikanten geworden. Das Vordringen der großen gemischten Betriebe in die Eisenverfeinerung hat ganze Industriezweige fast um ihre völlige Selbständigkeit gebracht. Wir erinnern z. B. an die Vorgänge in der Röhrenindustrie. Gelsenkirchen hat gleich zwei selbständige Röhrenwerke verschluckt; der Phönix ein großes Röhrenwerk. Balcke Tellering ist an die Rheinischen Stahlwerke übergegangen und Mannesmann hat eine gewaltige Kombination in Röhren zustande gebracht. Oberbedarf und Bismarckhütte haben eine Interessengemeinschaft in Röhren abgeschlossen. Die Gruppe Mannesmann hätte leicht ihren Röhrentrust noch weiter ausbauen können, wenn sie nicht das Wort Mannesmann zu stark in den Vordergrund geschoben hätte. Unmöglich können andere Werke von Rang ihre Röhrenproduktion unter der Flagge von Mannesmann in die Welt gehen lassen. Eine ähnliche Entwicklung hat sich auch in Bandeisen und in Draht vollzogen. Was Bandeisen betrifft, so sei besonders an die Interessengemeinschaften erinnert, die Rom-

bach mit einigen Werken angeschlossen hat.

In Draht war diese Bewegung noch stärker. Die Firma Krupp hat die Westfälische Drahtindustrie Hamm durch Interessengemeinschaft sich angegliedert. Hamm bekam eine Dividendengarantie, die allerdings stark angefochten worden ist. Aber solche Abmachungen bekommen ihren vollen Wert ja erst in schlechten Zeiten und die werden sicherlich auch kommen. Die Gutehoffnungshütte hat sich die Firma Böcker & Co. durch Interessengemeinschaft angegliedert. Der Konzern Lothringer Hüttenverein hat eine Interessengemeinschaft mit der Düsseldorfer Eisen- und Draht-Industrie abgeschlossen. Zwei andere Drahtwerke von Ansehen haben Kombinationen geschaffen, um sich in Halbzeug zu sichern; so haben die Westfälischen Drahtwerke in Langendreer eine Fusion mit der Aplerbecker Hütte geschaffen, welch letztere durch Erbauung eines Martinwerkes erweitert worden ist; allerdings hat das erste Jahr der Vereinigung eine kleine, aber leicht begreifliche Dividendenenttäuschung gebracht. Ferner haben Felten & Guillaume Carlswerk das Hochofenwerk Collart in Luxemburg erworben, das durch ein Stahlwerk erweitert werden soll.

Die Kombinationen sind aber nicht der einzige wichtige Zug der Entwicklung der modernen Drahtindustrie. Der zweite charakteristische Zug der Entwicklung wird durch die Bautätigkeit gebildet. Es ist geradezu erstaunlich, was alles an neuen Drahtwalzwerken geschaffen worden ist resp. im Bau ist. Die Niederrheinische Hütte hat ein hochmodernes Drahtwalzwerk im Bau. Stinnes hat auf der Abteilung St. Ingbert ein neues Drahtwalzwerk im Gange. Die Firma Krupp hat in Rheinhausen ein neues Drahtwalzwerk im Bau. Die Firma Krupp, der Phönix und Gelsenkirchen sind neben dem Konzern Klöckner jetzt die mächtigsten Drahtwerke, namentlich in der Richtung auf die Verfeinerung. Damit haben sich auch unter den Mitgliedern des Walzdrahtverbandes scharfe Gegensätze herausgebildet. Wir haben nämlich im Walzdrahtverbande die Gruppe der gemischten Werke, die also eigene Kohlen, eigenes Roheisen, eigenen Stahl haben, die dann aber, wo der Walzdraht anfängt, auseinandergehen. Die eine Gruppe ist beim Walzdraht stehen geblieben. Zu diesen Werken gehören z. B. Burbach, Rombach, Röchling usw., die andere Gruppe hat sich in der Richtung auf weitere Verfeinerung des Drahtes ganz gewaltig entwickelt. Gelsenkirchen hat sich in Eschweiler ein mächtiges Glied der Drahtverfeinerung geschaffen. Der Phönix ist schon längst ein Drahtverfeinerer ersten Ranges, pflegt diesen Zweig der Fabrikation aber noch weiter. Dazu kommt nun noch Krupp, der den Walzdraht in Rheinhausen herstellt und ihn zumeist auf dem billigen Wasserwege nach Hamm transportiert zur weiteren Verfeinerung. Diese beiden Gruppen bekämpfen sich also innerhalb des Walzdrahtverbandes selbst. Die Werke mit der Drahtverfeinerung machen den Abnehmern der Werke ohne Verfeinerung scharfe Konkurrenz. Gemischte Werke des Walzdrahtverbandes müssen also sehen, wie ihre eigene Kundschaft durch die anderen Verbandsmitglieder mehr und mehr bedrängt wird. Andere gemischte Betriebe mit rohem Walzdraht haben sich durch Abschluß von Interessengemeinschaften mit Ziehereien geholfen.

Zwei Schwierigkeiten sind es nun, die der Verlängerung des Walzdrahtverbandes entgegenstehen. Erstens die großen Mehrforderungen in Quoten. Zweitens der eben geschilderte Gegensatz zwischen den großen gemischten Betrieben des Walzdrahtverbandes selbst; dabei sind mit der Niederrheinischen Hütte Verhandlungen überhaupt noch nicht geführt worden. Die Mitglieder des Walzdrahtverbandes ohne Verfeinerung wollen nun den Walzdrahtverband nicht mehr mitmachen, wenn nicht auch die Verfeinerung einbezogen werde. Es taucht also die mehrfache Forderung aus den Jahren 1906-07 wieder auf. Jetzt aber haben sich die gemischten Drahtwerke mit Verfeinerung bereit erklärt, auch einen Verband für gezogene Drähte und für Drahtstifte zu begründen. Die Mehrzahl der großen gemischten Betriebe hat sich darüber bereits verständigt. Was weiter werden soll, müssen die nächsten Tage ergeben. Von außerordentlichem Interesse ist es, zu sehen, ob es wirklich gelingt, auch mit der großen

Menge der Drahtstifte-Fabrikanten eine Vereinbarung zu schließen.

Als Sicherung gegen kommende schlechte Zeiten in der Drahtindustrie wäre eine solche Interessenkombination zu begrüßen, namentlich wegen der kleineren Werke. Als die Drahtkonvention auseinanderfiel, hatte ja eine böse Preisschleuderei begonnen. Dann aber kam die Hochkonjunktur, die wenigstens einer Anzahl von Werken über die schwierige Zeit hinweghalf. Aber wir wollen uns nur gar keiner Täuschung darüber hingeben, daß die nächste Krisis in der Eisenindustrie wieder unter den kleineren Werken aufräumen und die Konzentration weiter führen würde. Was von den kleineren Werken brauchbar wäre, würde zu billigen Preisen an die großen Betriebe übergehen. Wenn diese neue Konzentration vermieden werden könnte, wäre das sehr gut. Erreichbar wäre dieses Ziel, wenn es jetzt gelänge, wirklich einen allgemeinen Drahtverband zu schaffen. Wahrscheinlich werden sonst die großen gemischten Betriebe, die bisher bei dem rohen Walzdraht stehen geblieben sind, auch ihrerseits weiter in die Verfeinerung eindringen und dann gehen wir erst recht schwierigen Zeiten in der Drahtverfeinerung entgegen.

Die F. Z. vom 25. November bemerkt zu dieser Angelegenheit:

Telegraphisch wurde schon von dem abermaligen Mißerfolg der Verhandlungen zur Verlängerung des Walzdrahtverbandes in Verbindung mit einem Ausbau des Verbandswesens in der Drahtverfeinerung berichtet. Nachdem in den letzten vier Wochen in Kommissionen die Angelegenheit eingehend durchgesprochen worden war, hatte sich eine Mitglieder - Versammlung des Walzdrahtverbandes mit der Angelegenheit zu beschäftigen. Die letzten Verhandlungen haben indessen die Frage nicht vom Fleck gebracht; die Schwierigkeiten sind vielmehr nach wie vor in dem alten Umfange vorhanden und die Aussichten auf einen Erfolg stellen sich heute unfreundlicher denn zuvor. Nachdem durch allseitigen Verzicht auf Mehrbeteiligung die Quotenfrage aus der Welt geschafft worden ist, handelt es sich um die Forderung einiger Werke, die einem Walzdrahtverband nur dann wieder beitreten wollen, wenn gleichzeitig auch ein Verband für Drahtstifte zustande kommt. Über diese Frage ist innerhalb der gemischten Werke des Walzdrahtverbandes zwar ein gewisses Einverständnis erzielt, indessen läßt sich die Haltung der zahlreichen reinen Stiftefabriken umso weniger übersehen, als mit ihnen überhaupt noch nicht verhandelt worden ist. Es stehen bis zu dem Termin, an dem die Verlängerung des Walzdrahtverbandes ausgesprochen sein muß, nur noch etwa vier Wochen zur Verfügung; diese Frist dürfte auch nicht annähernd genügen, um das schwierige Problem eines Drahtstiftesyndikats lösen zu können. Wenn von den Werken die Förderung des Stiftesyndikates nicht fallen gelassen wird, so ist eine Verlängerung des Walzdrahtverbandes über den 31. Dezember 1912 hinaus nicht zu erwarten. Man nimmt aber doch noch an, daß die Werke in der letzten Stunde sich mit einer Prolongation der augenblicklichen Verbandsform einverstanden erklären oder zum mindesten in ein Provisorium einwilligen, um Zeit für weitere Verhandlungen, die sich ja auch weiterhin auf die Drahtverfeinerung erstrecken können, zu gewinnen. Bemerkenswert ist, daß die Ungewißheiten in den Verbandsfragen an der guten Marktlage, speziell für Walzdraht nichts zu ändern vermochten."

Feste Verkaufspreise für Verbandsherde.

Wie die Bauwelt vom 21. November von beteiligter Seite erfährt, sind im Verband Deutscher Herdfabrikanten Bestrebungen im Gange, bestimmte Verkaufspreise für die Verbandsherde festzulegen, um den heute vielfach herrschenden Übelstand zu beseitigen, daß Verbandsherde zu Preisen abgegeben werden, die einem reellen Geschäftsmann einen ausreichenden Nutzen nicht mehr gewährleisten. Allerdings soll die Entscheidung dieser Frage nicht einseitig vom Verbande vorgenommen werden, vielmehr sollen die Eisenhändler, an die entsprechende Rundschreiben bereits gesandt sind, zunächst ihre Ansicht darüber äußern, ob sie feste Verkaufspreise oder Weiterbestand des freien Wettbewerbes befürwor-

ten. Je nach dem Ausfall dieser Antworten soll dann die Entscheidung getroffen werden. Der Verband bezweckt bekanntlich, nur Qualitätsherde zu liefern, die sämtlich mit einer Verbandsmarke versehen werden, so daß sie ohne weiteres als Verbandsherde kenntlich sind und dem Käufer die Sicherheit bieten, daß er einen Herd guter Qualität erhält.

Fusionen.

Mannesmannröhren-Werke und Zeche Königin Elisabeth.

Wieder eines der großen Hütten-Unternehmen geht dazu über, seine Fabrikationsbasis im Sinne des Gemischtbetriebes bis zur letzten Konsequenz auszubauen. Die Mannesmannröhren - Werke A.-G. ergänzt laut F. Z. vom 24. November, ihre bisherige Organisation durch die Angliederung einer der wenigen großen, von den bisherigen Kombinationen in der Kohlenindustrie noch unabhängigen Werke. Sie beabsichtigt, die Zeche Königin Elisabeth zu erwerben. Wir hören, daß die Mannesmannwerke ihr Aktienkapital um Mk. 16 Mill. auf Mk. 61 Mill. erhöhen wollen. Von den neuen Aktien dienen Mk. 1 Mill. zur Bestreitung der Kosten der Transaktion, die restlichen Mk. 15 Mill. zum Kuxenerwerb in der Weise, daß für jede der 1000 Kuxe der Zeche Königin Elisabeth Mk. 15 000 neue Aktien der Mannesmannröhren-Werke angeboten werden. Ein solcher Betrag an neuen Mannesmann-Aktien repräsentiert bei dem gegenwärtigen Kursstand einen Wert von etwa Mk. 32 000, wobei aber der Umstand außer acht gelassen ist, daß für das laufende Geschäftsjahr diese neuen Aktien nur zur Hälfte dividendenberechtigt sein werden. Es entspricht diese letztere Modalität dem Umstand, daß bis zu Ende des laufenden Jahres die Kuxe der Zeche Königin Elisabeth voll ihr Recht auf Ausbeute behalten. Im freien Verkehr sind die Kuxe der Zeche Königin Elisabeth bereits auf Mk. 31 000 gestiegen, nachdem sie vor wenigen Tagen noch mehrere tausend Mark billiger umgesetzt wurden. Die Mannesmannwerke haben ihr Vorgehen bereits begründet, sie sind Kohlenverbraucher in dem Umfange geworden, daß es ihnen erwünscht erscheinen muß, in ihrem Kohlenbezug, angesichts der Preissteigerungen des Syndikats unabhängig zu werden. Bedürfen sie doch in der Folge nach ihren eigenen Mitteilungen einer jährlichen Kohlenmenge von über 400 000 t, nachdem ihre Produktion durch die umfassenden Neuanlagen der letzten Zeit eine gewaltige Steigerung erfahren hat.

Die Mannesmannröhren-Werke, die seit 1890 bestehen und Werke in Düsseldorf, Rath, Remscheid, Bous a. d. Saar und Saarbrücken unterhalten, haben, wie bekannt eine bisher ziemlich eigenartige Geschichte gehabt. Am Beginn ihrer Tätigkeit stehen große Fehlschläge, die im weiteren Verlaufe indessen durch konsequente Arbeit ausgeglichen wurden, so daß das Werk zur hohen Blüte und Ertragsfähigkeit gelangte. Das Kapital von ursprünglich Mk. 35 Mill. wurde bald nach der Gründung auf Mk. 34 Mill. und dann auf Mk. 22½ Mill. reduziert. Mit dem Jahre 1910 setzte die moderne Geschichte der Gesellschaft ein. Damals wurden Mk. 7½ Mill. neue Aktien ausgegeben, wobei ein Agio von Mk. 4,84 Mill. zur Verrechnung gelangen konnte. Im Jahre 1911 erfolgte die Ausgabe weiterer Mk. 3 Mill. Aktien zu Pari zwecks Erwerbs der Gewerkschaft Grillo, Funcke & Co. in Gelsenkirchen-Schalke. Das laufende Jahr sah bereits eine neue umfassende Transaktion, damals wurden Mk. 15 Mill. neue Aktien zu 157½% an ein Bankenkonsortium gegeben, das Mk. 11 Mill. zu 170% den Aktionären anbot. Der Erlös diente mit Mk. 16 Mill. zum Ausbau der österreichischen Werke, der englischen und italienischen Tochter - Gesellschaften, der Rest für Neuanlagen in Deutschland und zur Verstärkung der Betriebsmittel. Bei dieser Gelegenheit wurde der Kapitalsbedarf der Gesellschaft auf Mk. 27,6½ Mill. beziffert. Das Aktienkapital stieg auf Mk. 45 Mill. Indessen war schon damals eine weitere Kapitaltransaktion beabsichtigt, indem für später in Aussicht genommen worden war, Mk. 10 Mill. 4½ proz. weitere Obligationen zu schaffen. Von dieser Absicht scheint man auch jetzt noch nicht abzugehen, da bei der jetzt geplanten Mk. 16 Mill.-Transaktion gerade nur der Fusionsbedarf befriedigt wird. Im großen und gan-

zen scheint indessen das Neubauprogramm der Gesellschaft, das durch Jahre hindurch weitergeführt worden ist, abgeschlossen und man wird annehmen dürfen, daß, wenn es zur Ausgabe der Obligationen kommt, es sich dabei um sehr wesentliche Neuschöpfungen kaum mehr handelt. Die Rentabilität des Unternehmens war, nachdem bis 1905/06 sehr große Beträge zur allmählichen Tilgung der Unterbilanz zu verwenden waren, seitdem auch für die Aktionäre befriedigend, es wurden an Dividenden verteilt 5, 12, 12, 12½, 12½, 12½ und für das letzte Jahr 1911/12 13½%. Soweit Mitteilungen über das neue Jahr vorliegen, laufen sie befriedigend. Die Produktionsziffern der Gesellschaft ließen sich zuletzt nicht mehr mit voller Sicherheit verfolgen. Bekannt ist, daß der Umsatz der deutschen Werke in 1911/12 Mk. 52,31 Mill. (i. V. Mk. 46,22 Mill.) betrug, während der Totalumsatz des Konzerns der Gesellschaft Mk. 95,94 (72,14) Mill. betragen hatte. Zu erwähnen wäre noch, daß im Jahre 1899 eine 4½ proz. Obligationenanleihe von Mk. 8 Mill. geschaffen wurde, von der Ende des letzten Geschäftsjahres noch Mk. 6 Mill. im Umlauf waren. Wie groß die technische Leistungsfähigkeit der Gesellschaft ist, wurde bereits berichtet. Die deutschen Werke sollten nunmehr eine Produktionsfähigkeit von mehr als 325 000 t Siemens-Martin-Stahl, über 275 000 t Röhren haben und über 100 000 t Bleche erzeugen. Durch Abschluß von Gemeinschaftsverträgen mit den Wittener Stahlröhrenwerken und der Balcke, Tellering & Co. A.-G. (Rheinische Stahlwerke) haben die Mannesmannröhren-Werke in neuerer Zeit ihre Stellung am Röhrenmarkt besonders zu befestigen verstanden.

Die Zeche Königin Elisabeth in Frillendorf-Essen gehört zu den größten deutschen Kohlenzechen. Sie markscheidet mit den Zechen Friedrich Ernestine, Zollverein, Bonifatius, Herkules und Graf Beust. Ihre Produktion, die aus Fett-, Gas-, Flamm- und Eßkohle besteht, umfaßte in 1911 849 222 (i. V. 804 284) t, die Kokserzeugung 245 738 (195 402) t, die Brikettherstellung 152 797 (110 313) t. In den ersten drei Quartalen 1912 produzierte die Gewerkschaft bereits 840 574 t Kohlen, 203 995 t Koks und 144 633 t Briketts. Das Grubenfeld von Zeche Königin Elisabeth umfaßt 2 Längen- und ein Geviertfeld, ferner eine Erweiterung, Haus- und Grundbesitz 100 ha 9 a 6 qm, 155 Beamten- und Arbeiterhäuser mit 352 Familienwohnungen. Es sind drei Betriebsanlagen: „Wilhelm", „Friedrich Joachim" und „Hubert" mit 6 Schächten vorhanden neben anderen Anlagen. Die Belegschaft umfaßte in 1910 3210 Mann. Die Beteiligung im Syndikat war für 1912 885 000 t Kohle, 305 200 t Koks und 216 000 t Briketts. An Anleihen wurden bislang 4 Serien geschaffen, und zwar Anleihe I von Mk. 1 664 000 zur 1. Stelle, Anleihe II von Mk. 2 Mill. zur 1. bzw. 2. Stelle, Anleihe III von Mk. 1½ Mill. zur 2. bezw. 3. Stelle und Anleihe IV von Mark 3 Mill. zur 3. bezw. 4. Stelle. Von letzterer Anleihe wurde ein Rest von Mk. 1 Million im laufenden Jahre an die Gewerken begeben. Die Rentabilität der Zeche war, wie sich ja auch aus dem schon erwähnten Kuxpreis ergibt, sehr gut. An Ausbeuten wurden von 1905 bis 1910 pro Kux verteilt Mk. 1100, Mk. 1250, Mk. 1400, Mk. 1200, Mk. 900, Mk. 1100, für 1911 Mk. 1400. Für die ersten drei Quartale 1912 wurden Mk. 1300 pro Kux bezahlt; wie erwähnt, erhalten die Gewerken für das letzte Quartal Mk. 500. Die Ausbeute steht somit momentan auf einer Basis, die einer Jahresrente von Mk. 2000 pro Kux entspricht.

Da die Königin Elisabeth-Gewerken pro Kux Mk. 15 000 neue Mannesmannaktien erhalten, werden sie unter Zugrundelegung der letzten Dividende von 13½% für den Gegenwert jedes Kuxes zunächst Mk. 2025 Dividende zu erwarten haben, gerechnet ab 1. Juli 1913. Die Renten gleichen sich also etwa aus. Die Gewerken gewinnen den Vorteil für ihre sehr schwer gewordenen Kuxe leicht bewegliche und wahrscheinlich sehr bald börsenfähige Wertpapiere einzutauschen. Die Mannesmannwerke haben die Bedingung für die Perfektion der Angliederung der Zeche Königin Elisabeth gestellt, daß für mindestens 950 Kuxe der Umtausch vollzogen wird. Es ist anzunehmen, daß mit den Großgewerken der Zeche bereits ein Übereinkommen getroffen worden ist. Kommt es zur Durchführung der Transaktion, so werden die Mannesmannwerke,

die schon in den letzten Jahren einen sehr starken Expansionsdrang bekundet haben, mit künftig Mk. 61 Mill. Kapital, noch weiter in die vorderste Reihe der großen Montankombinationen rücken. Nachdem insbesondere die letzten Jahre sehr starke Verschiebungen der Arbeits- und Kapitalsbasis des Werks gebracht haben, muß man nunmehr abwarten, unter welchen Rentabilitäts - Bedingungen der neu erweiterte Konzern in der Folge arbeiten wird. Daß die Mannesmann-Werke, bei ihren Erweiterungen und Angliederungen mit ihrem beträchtlichen Agio offerieren und zugleich von einer fabrikatorisch gesunden Basis ausgehen konnten, hat ihnen den Übergang zur ihrer heutigen, ungewöhnlich rasch ausgedehnten Organisation erleichtert.

Metallindustrie.

Zusammenschluß der Nürnberg - Fürther Spielwaren-Fabrikanten.

Unter dem Namen Vereinigung der Spiel- und Metallwarenfabrikanten und verwandter Geschäftszweige von Nürnberg-Fürth und Umgebung wurde laut F. Z. eine Organisation gegründet, die hauptsächlich dazu bestimmt ist, den Wettbewerb unter den Interessenten zu mildern und bessere Preise zu erzielen. Während die Herstellungskosten der Fabrikate enorm gestiegen sind, ließen sich höhere Preise, besonders für Stapelartikel, des ausländischen Wettbewerbs wegen, nicht erzielen. Zudem herrschte seither auf der ganzen Linie ein heftiger Preiskampf.

Händlervereinigungen.

Röhrenkonvention und Händler.

Die Röhrenkonvention hielt, wie der D. B. Z. geschrieben wird, am 6. November in Düsseldorf eine Sitzung ab, in der es sich um die Verlängerung des Abkommens mit den Händlern handelt. Am Vormittag waren die Werke zunächst für das Unterhandeln, und dann folgte die Besprechung mit den Händlern. Das Abkommen mit den Händlern, das Ende Dezember abläuft, hat sich bisher zu allgemeiner Zufriedenheit bewährt, und man nimmt in beteiligten Kreisen an, daß die Verlängerung gelingen wird, Gewisse Schwierigkeiten kommen aus Berlin. Dort will man nur dann weiter machen, wenn auch die Konvention für Träger und Stabeisen verlängert wird. So wie sich der Handel entwickelt hat, kann man sich auch wirklich nicht in zwei oder drei Artikeln entschließen und in einem anderen bekämpfen. Bis 30. November sollten die Berliner in Stabeisen und Trägern eigentlich bereits einig sein, aber noch scheinen nicht alle Schwierigkeiten beseitigt zu sein. Quotenansprüche, die zum Teil aus einmaligen Gegengeschäften resultieren, sind der Kernpunkt der Differenzen. In Kreisen der Industrie und des Handels erwartet man aber von der Einsicht der Beteiligten, daß man sich schließlich doch einigt und nicht alles über den Haufen wirft. Speziell weiß der Handel auch, daß er mehr verdient, wenn er einig ist, als wenn er sich zerfleischt. In Röhren aber würde eine neue Störung des Geschäfts doppelt unliebsam empfunden, weil sich auf diesem Gebiete nach längerer Zurückhaltung endlich etwas bessere Verhältnisse herauszubilden begonnen haben.

Bergisch - Märkische Stahleisenhändlervereinigung.

Die Mitgliederversammlung hat die Verlängerung bis Ende 1913 beschlossen.

Kaliindustrie.

Finanztransaktionen in der Kaliindustrie.

Die letzten Tage haben wieder mehrere größere Finanzoperationen in der Kaliindustrie gebracht, die zeigen, wie stark in dieser Industrie der Expansionsdrang noch immer ist. Eine besonders bemerkenswerte geschäftliche Transaktion hat laut F. Z. vom 22. November der Konzern der Gewerkschaft Hugo bei Lehrte in die Wege geleitet. Der Konzern, der bisher aus den Werken Hugo und Bergmannsegen bestand, nimmt eine neue Abteilung vor derart, daß für die Gewerkschaft Erichssegen ein verhältnismäßig kleiner Feldesteil abgezweigt wird. Alles in allem scheint der Besitz von Erichssegen sich unter zwei preußischen Normalfeldern zu halten. Hugo verbleiben

danach etwa 10½ Normalfelder und es klingt recht verheißungsvoll, wenn in der Gewerkenversammlung von Hugo mitgeteilt wurde, die Gewerkschaft könne noch „mehrere" neue Unternehmungen abzweigen. Auf die Bedürfnisse der Kaliindustrie im allgemeinen nimmt man eben bei der modernen Kaligründung auch nicht die geringste Rücksicht. Jeder einzelne Unternehmer, jede einzelne Gruppe denkt nur an sich und an die kleinen Vorteile, die über die Verzinsung der vorzunehmenden großen Investitionen hinaus durch sich ständig vermindernde Quote gewonnen werden können. Im übrigen aber benutzt man die Neugründungen auch dazu, sich Geld zu machen. Das gilt gerade für die Hugo-Transaktion. Hugo selbst behält nämlich von den 1000 neuen Erichssegen-Kuxen lediglich 250, also gerade genug, um mit Sicherheit ein etwaiges Absplittern dieses Werks aus seinem Konzern zu verhindern. Die übrigen 750 Kuxen aber werden von der Gewerkschaft Hugo den Hugo-Gewerken angeboten und zwar zu einem Preise von M. 2000 pro Kux. Man bewertet also das neue Werk, an dessen unterirdischen und oberirdischen Anlagen auch noch nicht einen Spatenstich getan ist, sofort mit M. 2 Mill.! Mit welchem Recht verlangt man für den Erichssegen-Kux M. 2000? Ist dieser Preis nicht rein spekulativ und so hoch lediglich bemessen, um der Gewerkschaft Hugo selbst, deren finanzieller Status Ende 1911 noch zu wünschen übrig ließ, größere Mittel zuzuführen? Wie Erichssegen die Mittel für Schachtbau und Fertigstellung der Anlagen decken wird, darüber fehlen zurzeit alle Angaben. Wenn es nicht gelingt, Obligationen zu begeben, wird Erichssegen auf die Dauer kaum ohne Beanspruchung seiner Gewerken aufkommen können. Im Grunde bedeutet die Erichssegen-Transaktion den Versuch einer Korrektur der sonderbaren Finanzkonstruktion des Werkes Hugo, also des Stammwerks selbst. Dieses wurde bekanntlich mit nur M. 75 000 tatsächliche Zubußeleistung der Gewerken im übrigen aber mit Krediten gebaut. Diese Kredite abzutragen und bare Betriebsmittel in größerem Umfange zu schaffen, dazu dienen eben jetzt Finanzoperationen, wie die mit der Erichssegen-Abzweigung, bei welcher aus den Taschen der Hugo-Gewerken durch Plazierung von Erichssegen-Kuxen die Mittel beschafft werden müssen, die erforderlich sind, um den finanziellen Status des Stammwerks Hugo zu vereinigen. Welches Risiko dabei unkontrollierbare Preisfestsetzungen, wie die von Mark 2000 für die Erichssegen-Kuxe, den Gewerken von Hugo auferlegen, darüber sollte sich niemand Illusionen hingeben.

Zur Lage der Salinenindustrie.

(Vergl. K. R. S. 952 ff.)

Zur Lage der Salinenindustrie wird der D. B. Z. von unterrichteter Seite geschrieben: Verschiedene Zeitungen haben sich in letzter Zeit mit der Lage der Salinen-Industrie beschäftigt, und es wird ein Gesetzentwurf in Aussicht gestellt, der die Produktion der nach dem Erscheinen des Gesetzentwurfes entstandenen Salinen mit einer höheren Salzsteuer belegen will, als die Produktion der seither bestehenden. Es kann nicht verkannt werden, daß sich die Salinen-Industrie in einer wenig erfreulichen Lage befindet. Ganz abgesehen davon, daß einige dem Salinenverband seither angereihte Salinen aus diesem ausgetreten sind (Laublingen, Harras), sind auch neue, reine Salinen (beispielsweise Hollandia und Marthashall) entstanden, die ebenfalls außerhalb des Verbandes ihre Produktion absetzen. Außer diesen Salinen sind es aber in der Hauptsache die den Kaliwerken angeschlossenen Salzsiedereien, die der Salinen-Vereinigung am meisten zu denken geben. So haben vor etwa Jahresfrist die Saline Bernterode und die Saline Krügershall die Produktion aufgenommen und verkaufen seither ihre Salze ebenfalls freihändig. Zu diesem Vorgehen sollen die beiden Werke gezwungen worden sein, weil der Verband ihre Aufnahme abgelehnt hat, ohne überhaupt in ernstliche Verhandlungen mit ihnen eingetreten zu sein. Ob dieses Vorgehen des Salinenverbandes richtig war, erscheint fraglich; ein großer Teil der Mitglieder des Salinenverbandes hat jedenfalls diesen Ausgang nicht gewünscht. Der Kampf der Salinenvereinigung gegen die außenstehenden Werke dauert auch jetzt noch mit unverminderter Schärfe fort. Es gehen jähr-

lich Millionen Werte verloren, ohne daß die Verbraucher irgend welche Vorteile haben. Das Geld bleibt fast ausschließlich in den Händen der Händler, die ihrerseits natürlich mit den bestehenden Verhältnissen zufrieden sind. Wenn von seiten der alten wahrscheinlich nicht auf Rosen gebetteten Salinen daher Staatshilfe erbeten wird, so ist dieses begreiflich und auch wohl im Interesse der Allgemeinheit liegend, sofern mit dieser Staatshilfe nicht derselbe Fehler gemacht wird, wie seinerzeit in der Kali-Industrie. Hier sollten die lex Gamp- und die Verordnung betr. Zweischachtfrage die Interessen der alten Werke schützen, während durch beide Gesetze eine erhöhte Gründertätigkeit, wie man sie früher nicht gekannt hatte, zum Schaden der bestehenden Werke einsetzte. Die Verhältnisse in der Salinen-Industrie können so dauernd nicht bleiben. Der weitaus größte Teil der Salinen findet bei den gesunkenen und immer noch weiter zurückgehenden Preisen nicht mehr sein Auskommen. Selbst die Salinen, die zurzeit noch eine gewisse Rentabilität aufweisen, kann der Zustand nicht mehr dauernd befriedigen; er wird zu einer Auflösung der Konvention führen. Uns scheint es, als wenn der Verband seinerzeit, als es nicht gelungen war, die neuen Salinen der Vereinigung zuzuführen, bezw. die ausscheidenden in dieser zurückzuhalten, große Fehler begangen hätte. Nach Lage der Dinge mußte es dem Verband klar sein, daß ein billiger Frieden immer noch besser ist wie ein kostspieliger Krieg. Jetzt besteht dieser noch zwischen der Vereinigung und den aussenstehenden Werken; es wird aber wahrscheinlich sein, daß er bald auf der ganzen Linie in einem Kampfe aller gegen alle übergehen muß, wenn die erbetene Staatshilfe ausbleibt.

Industrie der Steine, Erden, Ton und Glas.

Verlängerung des Rheinisch-Westfälischen Zementsyndikats.

Nachdem die Versammlung der rheinisch-westfälischen Zementfabrikanten am 18. 11. abermals resultatlos verlaufen war und damit die Hoffnung aufgegeben werden mußte, ein alle Werke umfassendes Zement- und Kalksyndikat zustande zu bringen, sind jetzt nach der „Rhein.-Westf. Ztg.“ die Bestrebungen darauf gerichtet, wenigstens die leistungsfähigen Zementwerke in einer Verkaufsvereinigung zusammenzuschließen. Eine größere Anzahl Beckumer Zementwerke habe schon vor einger Zeit alle Vorkehrungen getroffen, um bei Auflösung des bestehenden Syndikats sofort mit einer gemeinsamen Verkaufsstelle auf den Markt zu treten. Wenn auch einige leistungsfähige Werke, namentlich die Wickingwerke, dieser Vereinigung nicht beigetreten seien, so werde doch auf ein Zusammengehen dieser Werke mit der Vereinigung gehofft.

In der am 3. Dezember in Bochum abgehaltenen Gesellschafterversammlung wurde, nachdem die Wickingswerke und Genossen die Klage wegen Auflösung des Syndikats zurückgezogen hatten und nachdem diejenigen Werke, die den Lieferungsvertrag seinerzeit kündigten, erklärt hatten, diese Kündigung zurückzunehmen, einstimmig beschlossen, die Zurücknahme dieser Kündigung anzunehmen, so daß also der Lieferungsvertrag wiederum Gültigkeit bis zum 31. Dezember 1913 bekommen hat. Durch diesen Beschluß ist also, wie bereits angekündigt, die Dauer des Zement-Syndikats um ein Jahr verlängert. Es wurde ferner beschlossen, die schwebenden Prozesse gegen drei Syndikatswerke wegen Verletzung des Syndikatsvertrags zurückzunehmen unter Übernahme der Kosten auf das Syndikat. Es ist damit der Weg für die Verlängerung des Zement-Syndikats auch über das Jahr 1913 hinaus gut vorbereitet.

Die Versammlung genehmigte einstimmig die Anträge auf Zurückzahlung sämtlicher über Syndikatswerke verhängten Strafen. Außerdem werden sämtliche vom Syndikat gegen Syndikatswerke, namentlich gegen die A.-G. Meteor angestrengten Prozesse wegen Lieferung von Zementkalk und zementartigen Bindemitteln zurückgezogen; das Syndikat übernimmt sämtliche Kosten. Ebenso werden die vom Süddeutschen Zementsyndikat und vom Hannoverschen Verkaufsverein gegen das Zementwerk Meteor wegen des Vertriebs seines Meteor-Extras

geführten Prozesse, unter Übernahme sämtlicher Kosten nebst Zinsen durch das Syndikat, zurückgezogen. Die Wickingschen Portland-Zementwerke haben ihr Angebot bei der kürzlich abgehaltenen Kölner Zementverdingung bereits zurückgezogen. Aus dem Lieferungsvertrag wird die Bedingung gestrichen, die sich auf den Vertrieb zementartiger Bindemittel und Zementkalk bezieht, und auf Grund deren das Syndikat beispielsweise die Prozesse gegen das Zementwerk Meteor geführt hatte. Der Weiterbestand des Rheinisch - Westfälischen Zement - Syndikats ist also in seiner jetzigen Form bis Ende 1913 gesichert. Die Gesellschafterversammlung beschloß weiter, mit 3800 gegen 1400 Stimmen, die Verkaufspreise für 1913 um 10 Mk. für 10 000 kg zu erhöhen, und sodann einstimmig, die bisher vorhandenen Kampfmarken aufzuheben. Die A.-G. Meteor, deren Berechtigung zum Vertrieb ihres Erzeugnisses Meteor-Extra anerkannt wurde, hat ihre Syndikatsbeteiligung für das Jahr 1913 wieder an das Lengericher Zementwerk Roßkötter & Illigens verkauft.

Aus Fachkreisen wurde der F. Z. vom 11. November geschrieben: „In verschiedenen Artikeln wird mit Recht darauf hingewiesen, daß, falls die rheinisch - westfälischen Verbandswerke bei einer vorzeitigen Liquidierung des rheinisch - westfälischen Zement - Syndikats ungeachtet der zwischen dieser Gesellschaft und anderen Verbänden bis Ende 1913 bestehenden Abmachungen in die Gebiete jener Verbände freihändig liefern werden, gewaltige Prozesse in Aussicht stehen. Hier muß nun besonders auf die erst Ende 1913 endigende internationale Zementkonvention hingewiesen werden, wonach die belgischen Verbandswerke nicht nach Deutschland liefern dürfen und die deutschen Werke für Belgien und Holland kontingentiert sind. Das rheinisch-westfälische Zementsyndikat hat diese Konvention mitunterzeichnet. Sollte dieses Syndikat und infolgedessen auch das Syndikat für Holland per Ende 1912 in Liquidation treten, so wird die Konvention nur dann hinfällig, wenn eine Einstimmigkeit zur Aufhebung derselben zu erzielen ist. Bekanntlich sind an dieser Konvention außer Bochum auch das süddeutsche, belgische und englische Syndikat beteiligt. Jedenfalls steht fest, daß mit der vorzeitigen Auflösung des Rheinisch-Westfälischen Zement-Syndikats die Gebiete Belgien und Holland für den freien Wettbewerb der Verbandswerke bis Ende 1913 nicht in Frage kommen, falls man nicht ganz gewaltige Entschädigungsprozesse heraufbeschwören will.“

Preisunterbietungen auf dem rheinisch-westfälischen Zementmarkt.

Während bei der ersten Ausschreibung von Angeboten auf die Lieferung von 6 Mill. kg Zement durch die Kölner Eisenbahn-Direktion am 14. November alle Angebote sich auf der Grundlage der gegenwärtigen Syndikatspreise hielten, wurde, laut K. Z. vom 28. November, bei der wiederholten Verdingung der Syndikatspreis durch die Wickingschen Portland - Zementwerke zu Recklinghausen bedeutend unterboten. Die Eisenbahn-Direktion Köln hatte nach dem Ergebnis der letzten Ausschreibung beschlossen, auf keines der damals eingegangenen Angebote den Zuschlag zu erteilen, sondern die Lieferung neu auszuschreiben. Daraufhin waren zu dem neuen Verdingungstermin die folgenden Angebote eingegangen: Rheinisch-Westfälisches Zement-Syndikat 205 Mk. ab Beckum, Bonner Bergwerks- u. Hüttenverein 220 Mk. ab Oberkassel bei Bonn, Zementfabrik Teutonia in Misburg 179,80 Mk. ab Misburg, Zementwerk Wunstorf 179,80 Mk. ab Wunstorf, E. Hütkamp, Barmen 192 Mk. für außersyndikatlichen Beckumer Zement ab Beckum und Wickingsche Portland - Zementwerke in Recklinghausen; alles für je 1000 kg. Die Wickingschen Portland-Zementwerke gehören bekanntlich zu denjenigen Syndikatswerken, die den Lieferungsvertrag des Syndikats für Ende dieses Jahres gekündigt hatten.

Porzellankartell.

Der neu gegründete Verband deutscher Porzellanfabriken zur Wahrung keramischer Interessen G. m. b. H. in Berlin-Friedenau hat laut F. Z. vom 11. Dezember, nach vorheriger Rücksprache mit den Händlervertretern beschlossen:

1. Der Verkauf des anfallenden Bruches soll einem Syndikat des Fabrikantenver-

bandes übertragen werden, und zwar dergestalt, daß in Zukunft alle Bruchware nur durch das Syndikat zu beziehen und mit diesem zu verrechnen ist. Außerdem hat jedes Mitglied des Verbandes das Recht, Bruchwaren im Werte bis zu Mk. 300 vierteljährlich freihändig an Händler zu verkaufen. Jeder Bruchabnehmer muß sich durch einen Revers gegen entsprechende Strafbestimmungen verpflichten, diesen Bruch nur unter der ausdrücklichen Benennung „Ausschuß" zu annonzieren oder in den Schaufenstern auszulegen.

2. Die Verkaufspreise für weiße Festongeschirre sind den Fabrikanten freigegeben.

3. Auf Vorschlag der Spezialhändlerschaft erfolgt Freigabe der billigsten Preislagen in Zweigmustern und Kantendekoren. Außerdem ist es den Fabrikanten anheimgestellt, diese billigen Tafelgeschirre in Zukunft im Gegensatz zu seither auch mit Goldrand zu versehen.

Dazu wird aus Fachkreisen geschrieben: „Verschiedene Wiederverkäufer haben bereits große Abschlüsse mit außenstehenden Fabriken geschlossen. Diese Wiederverkäufer, die dann den Verbandsrevers unterschrieben einsandten, haben diesen Revers vom Verband zurückbekommen. Sie erhalten also von den Verbandsfabriken keine Waren mehr und sind dadurch in eine ziemlich prekäre Lage gekommen; andererseits wird denjenigen Wiederverkäufern, die mit den Verbandsfabriken Hand in Hand gegangen sind, jetzt in den gangbarsten Stapelartikeln gute Ware zu so billigen Preisen geboten, daß sie leistungsfähiger sind als die Kunden der außenstehenden Fabriken. Für den Fabrikantenverband blieb kein anderes Mittel übrig, nachdem eine Reihe von Fabriken, gestützt auf die Versprechungen der Warenhäuser, sich dem neuen Verbande nicht angeschlossen haben. Da dem Verbande die leistungsfähigsten Fabriken angehören, so dürfte dieses Mittel seine Wirkung nicht verfehlen. Andererseits werden natürlich die Erträgnisse der Verbands-Fabriken durch diese Maßregel nicht gerade günstig beeinflußt werden, denn es ist durchaus nicht zutreffend, wenn von Gegnern des Verbandes behauptet worden ist, daß die führenden Verbands - Fabriken infolge des alten Kartells so exorbitante Gewinne erzielt haben."

Verband deutscher Granitwerke.

Bei der vor kurzem in Leipzig stattgefundenen außerordentlichen Hauptversammlung des Verbandes deutscher Granitwerke wurde, wie die D. Bgw. Z. vom 27. Nov. meldet, unter Hinweis auf den seitherigen Mißerfolg der Verbandplattenpreise von einigen Mitgliedern eine Erhöhung, von anderen aber eine Ermäßigung dieser Preise gefordert. Mit Stimmenmehrheit aber wurde die unveränderte Beibehaltung der seitherigen Preise beschlossen. Um weitere Verstöße gegen die Bestimmungen und Umgehung der Satzungen hintanzuhalten, und um dem Geschäftsamt die Kontrolle zu erleichtern, wurde angeordnet, daß bei Angeboten und Auftragsbestätigungen für Plattenarbeiten stets die berechnete Menge unter Nennung des angewandten Grundpreises angeführt werde. Extraleistungen müssen detailliert genannt werden. Nur solche Leistungen, welche nicht an den Verbandpreisen berechnet werden können, dürfen als Gesamtpreis in die Angebote eingesetzt werden. Die Mitglieder wurden verpflichtet, jede zu ihrer Kenntnis gelangte Hintergehung dem Geschäftsamt zu melden.

Spiegelglassyndikat.

Das Deutsche Spiegelglassyndikat sowie die Internationale Spiegelglaskonvention sind auf 10 Jahre verlängert worden und zwar mit Wirkung vom Jahre 1914 bis zum 17. August 1924.

Textilindustrie.

Konditionskartell der Leinenweberei.

Die Hauptversammlung des Verbandes deutscher Leinenindustrieller erklärte sich, wie die F. Z. vom 4. Dezember meldete, prinzipiell für die Bildung eines Konditionskartells sämtlicher deutscher Leinenwebereien.

Verband Deutscher Jute-Industrieller G. m. b. H.

Der Verband Deutscher Jute-Industrieller G. m. b. H. hat unterm 14. November die

folgenden weiteren Preiserhöhungen eintreten lassen: Hessians 320 um 0,7 Pfg. pro qm, Hessians 245 um 0,5 Pfg. pro qm, Tarpaulings und Sackings um 1,0 Pfg. pro qm, Baggings um 0,7 Pfg. pro qm, alle Garne mit Ausnahme von Qual. C um 2,00 Mk. pro 100 kg.

Der Verband deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche und die deutsche Tuchkonvention.

Der Verband deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche hat laut Lpz. M.-Schrift der Textilindustrie unterm 12. November cr. an die Deutsche Tuchkonvention ein Schreiben gerichtet, das sich mit den jüngst in Geltung getretenen Zahlungs- und Lieferungsbedingungen der Deutschen Tuchkonvention befaßt. In diesem Schreiben heißt es u. a.:

„Die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen Ihrer Gruppe entsprechen in zwei wichtigen, auch in unserer Mindestkondition enthaltenen Punkten nicht dem Programm der in unserem Verbande verkörperten Abnehmerschaft.

1. Zunächst fehlen in Ihren Bedingungen die 5 Respekttage,

2. fehlt eine Bestimmung: „Alle Rechnungen vom 24. (25.) eines Monats ab datieren vom 1. des nächsten Monats.

Im Hinblick auf die Notwendigkeit einer tunlichst einheitlichen Gestaltung der Verkaufsbedingungen der verschiedenen Lieferergruppen, die wiederum bedingt wird durch den Umstand, daß der einzelne Abnehmer heute in den meisten Fällen zu den Lieferern der verschiedensten Geschäftszweige in geschäftlichen Beziehungen steht, vermögen wir von diesen Bedingungen auch Ihrer gesch. Gruppe gegenüber nicht abzustehen.

Indem wir uns weitere Entschließungen vorbehalten dürfen, fragen wir ergebenst an, ob Sie bereit sind, mit unserem Verbande bezüglich Ihrer Kondition, insbesondere aber bezüglich der zwei vorerwähnten Bedingungen in Verhandlung zu treten.“

Kleider-Konfektion und Tuchkonvention.

Am 27. November tagten nach dem „Confekt.“ die Delegierten des Arbeitgeber-Verbandes der Herren- und Knaben - Kleider-Fabrikanten Deutschlands und der Deutschen Tuchkonvention, um wegen der Wünsche des Arbeitgeber-Verbandes betreffs Abänderungen der Konventionsbestimmungen und wegen eines zwischen beiden Verbänden abzuschließenden Kartellvertrages Verhandlungen zu pflegen. Obwohl man von beiden Seiten bestrebt war, ein beiden Faktoren gerecht werdendes Ergebnis zu erzielen, mußten die Verhandlungen vertagt werden, da seitens der deutschen Tuchkonvention bindende Erklärungen über eine obligatorische Einführung der Musterbezahlung, die für die schwarze Ware 1% und für jede andere Ware 2% betragen soll, nicht abgegeben werden konnten.

Übereinkommen zwischen dem Arbeitgeberverbande der Herren - Kleiderfabrikanten Deutschlands und dem Verbande der Fabrikanten halbwollener (englischer) Stoffe.

Wie Berliner Blätter berichten, sind dieser Tage zwischen dem Arbeitgeberverbande der Herren - Kleiderfabrikanten Deutschlands und dem Verbande der Fabrikanten halbwollener (englischer) Stoffe Vereinbarungen über Zahlungskonditionen, Musterfrage, Valuta und Lieferung getroffen worden, ferner wurde ein Kartellvertrag abgeschlossen, dahingehend, daß die Verbände sich jeweils untereinander die Außenseiter aufgeben, um deren Sperre zu erlangen. Wie verlautet, sollen die Verkaufs- und Lieferungs - Bedingungen für die neue Saison mit sofortiger Wirkung in Kraft treten.

Konvention der Seidenband-Fabrikanten.

Die in den letzten Wochen umgehenden Gerüchte, daß ein engerer Zusammenschluß der Seidenband-Fabrikanten sich vorbereite, haben inzwischen ihre Bestätigung gefunden. Wie der „Confektionär“ Nr. 47 von bestunterrichteter Seite erfährt, haben die rheinischen Bandfabrikanten sowie diejenigen Basler Firmen, die auf deutschem Boden Niederlassungen haben, eine Kalkulations - Konvention geschlossen, welche in Kürze in Kraft treten wird. Inzwischen ist eine Verkaufssperre verhängt worden, derzufolge Orders auf weite Lieferzeit zur-

zeit nicht genommen werden können, sondern nur solche mit kurzsichtigen Lieferfristen, und zwar 14 Tage für fadengefärbte Artikel und 4 Wochen für stückgefärbte Artikel.

Hierzu schreibt man aus maßgebenden Fabrikantenkreisen:

„Die Seidenband-Fabrikanten gehen von dem sehr richtigen Gesichtspunkt aus, daß sie die Interessen der Bandkäufer in weitgehendster Weise wahren und nach Möglichkeit mit ihren größeren und kleineren Abnehmern Hand in Hand arbeiten wollen. Wir sind der Ansicht, daß, wenn eine Verständigung mit dem Großhandel über die Grundzüge gefunden ist — und wir zweifeln bei beiderseitigem guten Willen an einer solchen nicht —, diese Konvention zur Gesundung des Artikels Seidenband beitragen wird, denn sie wird auch dahin wirken, bei steigender und fallender Konjunktur das Preisniveau einigermaßen zu gewährleisten. Jedem, der dem Artikel Seidenband nahesteht, konnte es bei dem fortwährenden Sinken der Preise, auch wenn der Preissturz durch die Lage des Rohseidenmarktes nicht bedingt war oder ihr gar zuwiderlief, nicht unbekannt sein, daß seit einer Reihe von Jahren die Seidenbandfabrik sehr ungünstig lag, so ungünstig, daß manche Firmen den Artikel ganz fallen lassen mußten und selbst kapitalkräftige Häuser vor der Erwägung standen, ob sie sich nicht in erhöhtem Maße andern Artikeln zuwenden müßten."

Differenzierung zwischen Grossisten und Konfektionsfirmen in der Seidenwarenbranche in Sicht!

Zwischen dem Verbande der Seidenstofffabrikanten in Düsseldorf und der Vereinigung der deutschen Samt- und Seidenwaren-Großhändler in Berlin sollen, laut Textil-Woche Nr. 48, wie in der kürzlich stattgefundenen Generalversammlung des Verbandes Deutscher Damen- und Mädchenmäntel-Fabrikanten in Berlin bekannt wurde, Verhandlungen ganz diskreter Art schweben, die den Bezug von Seidenstoffen für die Konfektionsfirmen verteuern sollen. Als Ziel dieser Verhandlungen, die noch nicht abgeschlossen sind, ist in Aussicht genommen, entweder den Konfektionsfirmen den direkten Bezug von Ware von den Seidenstoffwebereien überhaupt nicht mehr zu gestatten, oder aber bei direkter Lieferung von der Fabrik einen Preisaufschlag festzusetzen, der mindestens 4% betragen soll.

Der Vorstand des Mäntelfabrikanten-Verbandes wird, sobald die Angelegenheit, die, ähnlich wie die seinerzeit von der Vereinigung der Crefelder Seidenstoff-Fabrikanten gefaßten Beschlüsse, ganz im geheimen beraten wird, spruchreif geworden ist, darauf achten, daß eine Schädigung seiner Mitglieder vermieden wird.

Nahrungs- und Genußmittel-Industrie.

Konvention im Destillationsgewerbe.

Der Verein der Destillateure Mittelschlesiens lehnte, laut F. Z. vom 15. November, den Konventionsentwurf zwischen Spiritus-zentrale und Spirituosen - Interessenverband ab. Die Versammlung war der Ansicht, daß die geplante Konvention den Destillateuren in keiner Weise Vorteil bringen dürfte. Wenn die Spirituszentrale dem sehr darniederliegenden Destillationsgewerbe helfen will, so soll sie angesichts der diesjährigen, vorzüglichen Kartoffelernte die Spritpreise entsprechend ermäßigen. Die Delegierten des Vereins wurden ersucht, diesen Standpunkt auf der am 13. und 14. d. M. in Berlin stattfindenden Delegierten-Versammlung zu vertreten.

Die Vertreter-Versammlung des Verbandes deutscher Spiritus- und Spirituosen-Interessenten, die am 13. und 14. November in Berlin tagte, hat laut K. Z. vom 22. November von dem vom Ausschuß des genannten Verbandes und der Spiritus-Zentrale vereinbarten Vertrag in drei Punkten grundsätzliche Aenderungen vorgenommen; es handelt sich dabei um folgendes: 1. Daß die Spiritus-Zentrale, falls sie in Einzelfällen Abweichungen von der allgemeinen Preisstellung vornimmt, dies nur im Einverständnis mit dem Verband tun soll. Die ganze Struktur der Konvention setzt eine gleichartige Behandlung aller Konventionsmitglieder voraus. Eine Abweichung

davon würde naturgemäß die wichtigste Grundlage des Vertrags erschüttern und denselben hinfällig machen. Wo zwingende Gründe im Einzelfall vorliegen, wird der Verband dieselben selbstverständlich anerkennen. 2. Die Verweigerung des Rabatts auf die hauptsächlich im Kleinhandel vertriebenen Mengen unter 150 Liter verursacht eine überaus umständliche und belästigende Kontrolle und vermindert bei einem großen Teil der Zugehörigen des Gewerbes das Interesse an der Konvention. Durch Gewährung der Rabatte wird diese Kontrolle im wesentlichen erspart und von vornherein ein annähernd lückenloser Zusammenschluß, auch der Gesellschafter der Spiritus-Zentrale bewirkt. 3. In Anbetracht der besonderen Lage in den einzelnen Untergruppen ist es erwünscht, daß die von den Untergruppen aufgebrachten Rabattbeträge auch denselben Gruppen wieder zugute kommen. Hierauf bezieht sich ein Beschluß der Delegierten-Versammlung, der diesen Verteilungsmodus regelt. Die Spiritus-Zentrale steht diesen Abänderungen ablehnend gegenüber.

Zusammenschlußbestrebungen im süddeutschen Brennergewerbe.

Der Wunsch, die mit wesentlich höheren Produktionskosten als in Norddeutschland arbeitende süddeutsche Branntweinindustrie zu einem engeren Zusammenschluß unter Anlehnung an die Spirituszentrale zu führen, hat den Plan entstehen lassen, eine Spiritusverwertungsgenossenschaft unter Beteiligung an einer Spritfabrik ins Leben zu rufen und dadurch höhere Verwertungspreise zu erzielen. Beabsichtigt ist die Gründung einer „Süddeutschen Spiritus-Industrie, Kommanditgesellschaft auf Aktien“. Ueber die Einzelheiten dieser geplanten Gründung macht die „Ztg. für Spiritus und Stärke-Industrie“ u. a. folgende Angabe:

Der Direktor der Spirituszentrale, Regierungsrat a. D. Kreth und Fabrikdirektor Frohmader (Verein, Nord- und Süddeutsche Spritwerke) vereinigen sich mit der Spirituszentrale in Berlin und den (noch zu bildenden) süddeutschen Verwertungsgenossenschaften in Regensburg, München, Würzburg und Stuttgart-Karlsruhe zu einer Kommanditgesellschaft auf Aktien mit dem Sitz in Nürnberg. Regierungsrat Kreth und Direkt. Frohmacher legen als persönlich haftende Gesellschafter eine Summe von etwa M. 100 000 je in bar ein. Kommanditisten sind: die Spirituszentrale in Berlin und die zu gründenden süddeutschen Verwertungs-Genossenschaften. Das Grundkapital der Kommanditisten von M. 100 000 wird in 500 auf den Namen lautende Aktien à M. 200 eingeteilt. Von diesem Grundkapital übernimmt die Spirituszentrale 380 Aktien, jede der vier Verwertungs-Genossenschaften je 30 Aktien. Auch diese Einlagen sind sofort bar voll zu leisten. Der Vertrag wird bis 15. September 1923 geschlossen. Jedoch steht den Kommanditisten das Recht zu, eine Auflösung der Gesellschaft bis 15. September 1918 zu beantragen, eventuell ein Ausscheiden des Direktors Frohmader herbeizuführen. Letzterer hat das Recht, eine Auflösung der Gesellschaft bis 15. September 1918 in dem Falle zu beantragen, als eine Verlängerung des Syndikates nicht zustande kommt. Die Spirituszentrale verpachtet die ihr gehörige Machollsche Reinigungsanstalt in München, die Reinigungsanstalt in Nürnberg und eine Abfülleinrichtung für vollständig vergällten Branntwein in Nürnberg an die Kommanditgesellschaft gegen einen jährlichen Pachtschilling von M. 163 000. Dagegen übernimmt die Kommanditgesellschaft in der Hauptsache die Reinigung des ihr von der Zentrale übergebenen Branntweins und das Einlagern von Branntwein und erhält ihrerseits von der Zentrale die Rektifikationsprämien für den im Auftrage der Zentrale gereinigten Branntwein, die den Gesellschaftern der Zentrale zustehende Schwundentschädigung für den der Kommanditgesellschaft zugesandten Spiritus, eine Verkaufsprovision von 30 Pfg. pro hl reinen Alkohols eine Expeditionsgebühr von 30 Pfg. pro hl reinen Alkohols und eine Vertriebsgebühr für vollständig vergällten Branntwein in Flaschen in München und Nürnberg; diese Gebühr beläuft sich auf M. 3.50 pro Hektoliter Raum des in Flaschen abgefüllten Branntweins. Soweit der Reinertrag der Kommandite nicht ausreichen sollte, um auf das Gesell-

schaftskapital 6 pCt. Zinsen auszubezahlen, ermäßigt sich um den hierzu fehlenden Betrag der Pachtzins von M. 160 000, hat die Reinigungsanstalten in Nürnberg und München. Ist der Fehlbetrag größer als der gesamte Pachtzins von M. 160 000, hat die Zentrale den zur Auszahlung von 6 pCt. Zinsen noch erforderlichen Betrag in Bar zuzuschießen. Die vier süddeutschen Verwertungsgenossenschaften erhalten von der Kommandit-Gesellschaft für denjenigen Branntwein ihrer Genossen, welchen diese aus ihren in Bayern, Württemberg, Baden und Hohenzollern gelegenen Brennereien in der Zeit vom 16. September 1912 bis 15. September 1918 der Spirituszentrale zur gemeinschaftlichen Verwertung abgeliefert haben, eine Vergütung von M. 1 pro Hektoliter reinen Alkohols bezahlt.

Ein wesentlicher Zweck der geplanten Organisation wird darin gesehen, den süddeutschen Brennern denjenigen Einfluß zu wahren, welchen sie bei der Ausgestaltung eines neuen Syndikatsvertrages in die Wagschale werfen müssen. Anderseits soll ihre Position stark gemacht werden, falls nach 1918 ein neues gemeinschaftliches Verwertungsunternehmen nicht zustande kommen sollte.

Weiterer Zusammenschluß in der rheinischen Mühlenindustrie.

Die Tendenz oberrheinischer Mühlen, am Niederrhein festen Fuß zu fassen und dadurch in der Preis- und Konventionspolitik gegenüber dem Niederrhein einen Machtfaktor zu erlangen, scheint weitere Fortschritte zu machen. Nachdem seiner Zeit die in Schwierigkeiten geratene Mühlenfirma J. W. Vedder in Duisburg von den Germania-Mühlenwerken Werner und Nicola G. m. b. H. in Mannheim käuflich erworben und die gleichfalls insolvente Mühlenfirma Julius Gottschalk in Krefeld in eine Aktien-Gesellschaft umgewandelt worden ist, deren Aktienkapital Mannheim-Ludwigshafener Mühlen und die beteiligten Banken übernommen haben, soll jetzt nach der „Rhein.-Westfäl. Ztg.“ die Absicht bestehen, eine vor kurzem zum Erliegen gekommene Mühle, die zwar nicht direkt am Rhein liegt, aber doch durch ihre Lage zu diesem wichtigen Wasserwege eine ziemliche Bedeutung im rheinisch-westfälischen Bezirk hat, ebenfalls unter den Einfluß der oberrheinischen Mühlenbesitzer zu bringen. Wir glauben mit der Vermutung nicht fehl zu gehen, daß es sich dabei um die vor einiger Zeit in Zahlungsschwierigkeiten geratene Mühlenfirma A. & B. Niemöller in Dortmund handelt. Jedenfalls wird man die weitere Entwicklung in der rheinischen Mühlenindustrie und den Einfluß auf den Mehlmarkt mit Aufmerksamkeit zu verfolgen haben.

Chemische Industrie.

Fusion Chemische Fabriken Gernsheim-Heubruch und Th. Goldschmidt A.-G., Essen.

Die Gesellschaft beruft nunmehr die ausserordentliche Generalversammlung ein, die über einen Fusionsvertrag mit der Th. Goldschmidt A.-G. in Essen zu beschließen hat. Die Gernsheim-Heubruch-Gesellschaft soll laut F. Z. vom 26. November unter Ausschluß der Liquidation an die Essener Gesellschaft übergehen. Der Kaufpreis besteht in M. 800 000 neuen Aktien der Th. Goldschmidt A.-G., die vom 1. Januar 1913 dividendeberechtigt sein werden. Eine solche Transaktion, welche der selbständigen Existenz der Chemischen Fabriken Gernsheim-Heubruch ein Ende bereiten soll, war umso weniger erwartet worden, als erst in den allerjüngsten Tagen ein sehr umfassender Erweiterungsplan der Chemischen Fabrik Gernsheim-Heubruch perfekt geworden ist. Am 13. November wurde berichtet, daß die Gernsheim-Heubruch-Gesellschaft das Rheinauer Werk der Chemischen Fabrik Rhenania erworben hat und beabsichtigte, es durch Umbauten zu modernisieren und durch Neubauten zu erweitern. Es handelte sich bei dieser Transaktion um das im Vergleich zum Kapital der Gernsheim-Heubruch-Gesellschaft von M. 1 Mill. sehr beträchtliche Objekt von etwa M. 3 Mill., sodaß die Transaktion, wenn sie auf der zuerst geplanten Basis zur Durchführung gekommen wäre, mindestens eine Verdoppelung des Eigenkapitals der Gernsheim-

Heubruchgesellschaft zur Folge gehabt hatte. Diesem Finanzplan, der an sich schon eine völlige Umgestaltung der Geschäftsbasis der Gernsheim-Heubruch-Gesellschaft zur Folge gehabt hätte, schließt sich zeitlich unmittelbar der Uebergang der Gesellschaft selbst an die Th. Goldschmidt A.-G. an.

Wenn man nach den Gründen sucht, die zu dem Vereinigungsplan der Chemischen Fabriken Gernsheim-Heubruch mit der Th. Goldschmidt A.-G. geführt haben können, so wird man zweierlei zu beachten haben. Zunächst dürfte es der Leitung der Gesellschaft und den an dieser interessierten Kreisen jetzt doch wenig zweckmäßig erschienen sein, die Chemischen Fabriken Gernsheim-Heubruch einer so weitgehenden finanziellen und betrieblichen Neuorganisation zu unterziehen, wie es mit der Uebernahme und dem Ausbau des Rheinauer Werkes der Chemischen Fabrik Rhenania unvermeidlich verbunden gewesen wäre. Es mag der Verwaltung vorteilhafter erschienen sein, die Umgestaltung in einen größeren Konzern vollziehen zu lassen. Dazu war die Handhabe gegeben. Denn die Chemische Fabrik Gernsheim - Heubruch stand bisher schon mit der Familie Goldschmidt in Essen in naher Beziehung, letztere ist Großaktionär von Gernsheim-Heubruch. Es findet dies seinen Ausdruck darin, daß der Vorsitzende des Aufsichtsrates von Gernsheim-Heubruch Kommerzienrat Dr. Karl Goldschmidt ist, der leitende Direktor der Essener A.-G.; Mitglied des Aufsichtsrats von Gernsheim-Heubruch ist ein weiterer Direktor der Essener A.-G., Dr. Hans Goldschmidt. Damit war die Verbindung zwischen der Chemischen Fabrik Gernsheim-Heubruch und dem Essener Interessentenkreis ohne weiteres gegeben. Die Rheinauer Pläne, die zur Durchführung gelangen, werden ohne wesentliche Schwierigkeiten im Kreise der Th. Goldschmidt A.-G. ihre Erledigung finden, für welche das Rheinauer Objekt bei weitem nicht die Bedeutung hat, die sie für die Gernsheim-Gesellschaft besessen hätte. Die Th. Goldschmidt A.-G. erhöht bei Gelegenheit diese Transaktion neben den für die Fusion erforderlichen M. 800 000 Aktien ihr Kapital, wie wir erfahren, sehr beträchtlich, wahrscheinlich um mehrere Millionen Mark. Es ist dabei daran zu erinnern, daß von dem Aktienkapital der Essener Gesellschaft Ende 1911 noch M. 3 Mill. ausstanden. Für Gernsheim-Heubruch und Rheinau werden sehr wesentliche Neuinvestitionen im Laufe der Zeit vorzunehmen sein. Daß für die M. 1 Mill. Gernsheim-Heubruch-Aktien M. 800 000 Th. Goldschmidt-Aktien gegeben werden sollen, entspricht, soweit dies beurteilt werden kann, etwa den Rentabilitäts- und Stärkeverhältnissen der beiden zu vereinigenden Gesellschaften. Man wird erwarten dürfen, daß die Einzelheiten der Finanztransaktion, soweit sie noch nicht bekannt sind, von der Leitung der beteiligten Gesellschaften bald der Oeffentlichkeit übergeben werden. Im Frühjahr 1913 soll die Einführung des erhöhten Kapitals der Th. Goldschmidt A.-G. in Essen an der Frankfurter und Berliner Börse beantragt werden.

Die Chemischen Fabriken Gernsheim-Heubruch bestehen seit 1881. Das Kapital betrug ursprünglich Mk. 900 000. Die Rentabilität war starken Schwankungen unterworfen; es gab mehrere, zum Teil längere, ertraglose Perioden. In den letzten 6 Jahren zeigte sich ein allmählicher Aufstieg der Rentabilität und zwar von 3 auf 5, 5, 6, 7 und für 1911 8%. Für 1912 wird eine Dividendenerhöhung auf 10% erwartet. Die Kapitalsentwicklung war erheblichen Wandlungen ausgesetzt. In 1900 wurden die Aktien im Verhältnis von 3 zu 1 zusammengelegt und das auf Mk. 300 000 reduzierte Kapital auf Mk. 600 000 wieder erhöht. Im Jahre 1911 wurden dann Mk. 400 000 Aktien neu ausgegeben und das Kapital auf Mk. 1 Mill., den heutigen Stand, gebracht. Im April 1912 wurden die Aktien der Gesellschaft durch das Bankhaus E. Ladenburg und die Mitteldeutsche Creditbank an der Frankfurter Börse zu 152½% eingeführt. Der Kurs der Aktien stellt sich gegenwärtig auf 194%. An Reserven verfügte die Gesellschaft Ende 1911 über total Mk. 120 000; ihre letzte Bilanz wies Mk. 130 000 Bankguthaben aus. Handelt es sich bei der Chemischen Fabrik Gernsheim-Heubruch um ein vergleichsweise kleines Unternehmen, so zählt die Th. Goldschmidt A.-G. in Essen zu den größeren

der chemischen Industrie. Gegründet wurde die Aktiengesellschaft erst im Jahre 1911 und zwar handelte es sich um die Umgründung der damaligen offenen Handelsgesellschaft Th. Goldschmidt zu Essen. Es wurden damals Aktiven von Mk. 11,56 Mill. übernommen, gegen welche Mk. 5,04 Mill. Passiva aufgerechnet wurden. Bei der Gründung wurden die Aktien zu 110% ausgegeben, sodaß der Reservefonds sofort voll bezahlt wurde. Die Chemische Fabrik und Zinkhütte Th. Goldschmidt in Essen wurde im Jahre 1847 in Berlin errichtet und befaßte sich damals mit der Herstellung von Chemikalien für die Kattundruckereien, speziell von Zinnpräparaten. In den Jahren 1889—1891 wurde das Werk nach Essen verlegt, wo es heute an 42 500 qm Grundstücke umfaßt. Der Verkaufsumsatz ist nur für die Jahre 1909 und 1910 bekannt, für welche er rund Mk. 19 bezw. 24 Mill. betragen hat; für 1911, das erste Geschäftsjahr der Aktiengesellschaft, sei er höher gewesen. Die Zahl der Beamten und Arbeiter betrug Ende 1911 1143. Für das erste Geschäftsjahr wurden 12% Dividende ausbezahlt, daneben M. 15 000 zur Bildung einer Spezialreserve zurückgestellt. Von dem Aktienkapial von Mk. 10 Mill. waren damals Mk. 4 Mill. erst mit 25% einbezahlt. Die Aktien der Th. Goldschmidt A.-G. besitzen keinen offiziellen Markt. Im Jahre 1911 hat die Gesellschaft eine 4½ prozentige Anleihe von Mk. 5 Mill. ausgegeben und zu 102% zur Zeichnung aufgelegt; diese Anleihe hat Eingang an der Berliner Börse gefunden. Zu erwähnen ist noch, daß die Th. Goldschmidt A.-G. über einen ziemlich ausgedehnten ausländischen Konzern verfügt; sie ist beteiligt an englischen, französischen und australischen Unternehmungen.

Bromsilber-Vereinigung und Chromo-Postkarten-Konvention.

Die Neue Photographische Gesellschaft nimmt, laut B. T. vom 17. November, bezüglich ihres definitiven Beitritts zur Verlängerung der Bromsilberkonvention einstweilen noch immer eine abwartende Haltung ein und macht ihren Beitritt hauptsächlich von der Verlängerung der Chromo - Postkarten - Konvention abhängig. Eine größere Anzahl Firmen soll bereits durch eingeschriebenen Brief erklärt haben, dieser nicht beizutreten; so wird, wie verlautet, ihr auch die Aktiengesellschaft Albrecht & Meister fernbleiben. Die letzte Mitgliederversammlung soll nur von etwa acht Firmen besucht gewesen sein. In den Kreisen der Mitglieder der Chromokonvention glaubt man freilich, im Falle des Fernbleibens einer größeren Anzahl Firmen von der Konvention, durch Kampfpreise eine Besserung der sehr darniederliegenden Chromopostkartenbranche bewirken zu können. Die Kampfpreise sollen sich erheblich unter den Preisen bewegen, die die außerhalb der Konvention stehenden Firmen festgesetzt haben.

Papierindustrie.

Verband der Fabrikanten holzfreier Papiere E. V.

In Berlin hat lt. „Hann. Cour." eine Versammlung von Fabrikanten holzfreier Papiere der verschiedensten Preislagen stattgefunden, die nach ausgiebigen Verhandlungen zur Begründung eines festen Verbandes führte. Eine Reihe von Firmen stand auf dem Standpunkte, daß in erster Linie ein Verkaufs-Syndikat, in zweiter Linie eine Kontingentierung und erst, wenn diese beiden Wege sich als ungangbar erweisen sollten, ein Zusammenschluß auf Grund gemeinsamer Zahlungs- und Lieferungsbedingungen zu suchen sei. Zur Bildung eines Verkaufs-Syndikats waren sehr angesehene große Firmen bereit, doch war eine allgemeine Übereinstimmung auf dieser Grundlage auch unter denjenigen Fabriken nicht zu finden, welche ungefähr die gleichen Seiten herstellen. Man wies darauf hin, daß die Begründung eines Syndikats tief in die wirtschaftliche Selbständigkeit der einzelnen Betriebe einschneide und nur durchführbar sei, wenn gleichzeitig auch diejenigen Firmen, die derartige Sorten nur nebenbei und gelegentlich herstellten, sich verpflichteten, diesen Zweig ihrer Fabrikation aufzugeben. Schließlich einigte man sich dahin, daß es richtig sei, fürs erste einen festen Zusammenschluß aller Fabriken holzfreier Papiere zu Druck- und Schreib-

zwecken zustande zu bringen, und zwar auf der Grundlage gemeinsamer Zahlungs- und Verkaufsbedingungen. Sei dieses Ziel erreicht, so werde ganz von selbst sich eine Gruppierung der einzelnen Spezialitäten ergeben, die später zu engerem Zusammenschluß führen könne. Ein Entwurf für gemeinsame Zahlungs- und Verkaufs-Bedingungen wurde in allen Teilen beraten und genehmigt. Auch wurde eine Satzung angenommen und damit für das Unternehmen eine feste Grundlage geschaffen. Sieben der führenden Firmen bilden den geschäftsführenden Ausschuß des neuen Verbandes, dem sich sofort eine Anzahl der angesehendsten Betriebe angeschlossen hat.

Elektrizitätsindustrie.

Die Elektrisierung der Vollbahnen und die Monopolbestrebungen der Elektrizitätskonzerne in Deutschland.

Bei den Beratungen des preußischen Abgeordnetenhauses über die Elektrisierung der Berliner Stadtbahn wird auch die Frage der Energielieferung für elektrisch betriebene Staatsbahnen eine wichtige Rolle spielen. Die preußische Regierung will, wie aus ihrer dem Landtag vorgelegten Denkschrift hervorgeht, in Zukunft nur dort eigene Kraftwerke errichten, wo es nicht möglich ist, elektrische Energie von anderer Seite zu angemessenem Preise zu erhalten. Dagegen erhebt die Vereinigung elektrotechnischer Spezialfabriken in Berlin in einer dem Abgeordnetenhause unterbreiteten Denkschrift eine Reihe von Bedenken. Die Denkschrift führt folgendes aus:

Durch den Abschluß von langfristigen Stromlieferungsverträgen (für die Berliner Stadtbahn ist eine 30 jährige Vertragsdauer vorgesehen) gerät die Staatsbahnverwaltung in völlige Abhängigkeit von den Konzernen der Allgemeinen Elektrizitäts - Gesellschaft und der Siemens-SchuckertWerke, die allein als Privatunternehmer für den Bau so großer Kraftwerke, wie sie für den elektrischen Betrieb von Vollbahnen benötigt werden, in Betracht kommen. Diese Abhängigkeit ist um so gefährlicher, als diese Konzerne gleichzeitig die wesentlichsten Lieferanten für den elektrischen Betrieb von Vollbahnen notwendigen Einrichtungen sind. Ferner wird das Bestreben dieser Konzerne, die öffentliche Elektrizitätsversorgung zu monopolisieren, aufs wirksamste gefördert. Sie können die große Leistungsfähigkeit der Kraftwerke dazu benützen, um den bereits bestehenden kommunalen und unabhängigen Werken in weitem Umkreise einen vernichtenden Wettbewerb zubereiten. Haben sie den Wettbewerb der unabhängigen Werke aber erst ausgeschaltet, sind die Elektrizitätsverbraucher, insonderheit Industrie, Kleingewerbe und Landwirtschaft, ihnen völlig in die Hand gegeben. Sachsen, Bayern und Baden haben dies bereits erkannt. Der sächsische Fiskus hat erst im Frühjahr dieses Jahres für 54 Millionen Mark Braunkohlenfelder angekauft, unter anderem, um hinsichtlich der Energiebeschaffung für den späteren elektrischen Betrieb seiner Bahnen von den großen Elektrizitätskonzernen unabhängig zu sein. „Die Wahrscheinlichkeit, billige Preise für den Bezug elektrischer Energien zu erlangen, wird aber um so geringer, je weniger Produzenten elektrischer Energien vorhanden sind“, sagt die sächsische Regierung in ihrer dem Landtag unterbreiteten Denkschrift. Aus denselben Gründen behält sich der bayerische Staat die Ausnutzung seiner wichtigeren Wasserkräfte, darunter der Walchenseekraft, der badische Staat die Ausnutzung der Murgwasserkräfte vor. Gleichzeitig wollen beide Staaten aber auch einen Einfluß auf die öffentliche Elektrizitätsversorgung gewinnen, um zu verhindern, daß die Gemeinden und Privatabnehmer elektrischer Energie, insbesondere die Großindustrie, von den Gesellschaften, „die bekanntlich“ — so heißt es in der badischen Regierungsvorlage betreffend Bau eines staatlichen Murgkraftwerkes — „bestrebt sind, auf dem Gebiete der Elektrizitätsversorgung ein tatsächliches und womöglich auch rechtliches Monopol zu erlangen“, abhängig werden.

Banken.

Konditionenkartell - Bestrebungen im Bankwesen.

Aus Berlin, 18. November, wird der F. Z. geschrieben: „In Befolgung der Beschlüsse

des Bankiertages, der auch als einen der zum Schutze des Privatbankiers nötig werdenden Schritte die Milderung des Wettbewerbs ansah, hat sich nunmehr ein Verhandlungsausschuß gebildet, der aus ganz Deutschland rayonweise beschickt ist. Dieser Ausschuß wird dem Vernehmen nach morgen erstmalig zusammentreten und zunächst sich mit einer Vereinheitlichung und evtl. Hebung der Provisionssätze befassen. Zweifellos werden zahlreiche Sitzungen nötig sein, um zu übersehen, ob ein brauchbares Resultat erzielt werden kann, und welches ferner, ob die Provisionsfrage nicht vielmehr nur zusammen mit der Frage der Zinsbedingungen zu lösen ist, um von vornherein die Möglichkeit auszuschalten, daß der Kunde in den Zinsbedingungen für eine kartellmäßige Provisionsverteuerung entschädigt und damit der Wettbewerb in neuer Form, aber alter Schärfe weitergeht. Da sowohl die Provisions- wie die Zinsverhältnisse in den verschiedensten Bezirken Deutschlands Abweichungen zeigen, oftmals auch mit der allgemeinen Festlegung von Minimalsätzen dem Zwecke nicht gedient wird, dürften viele Entscheidungen überhaupt nur regional zu treffen sein. Hindernisse müssen auch die verschlungenen Geschäftsbeziehungen zwischen Banken und Firmen an gleichen oder an verschiedenen Plätzen bereiten, die untereinander in besonderem Freundschafts- oder Associationsverhältnis stehen, und die sich deshalb für diese Verbindung keinen Vorschriften unterwerfen können. Die zunächst zu erörternde Provisionsberechnung zerfällt hauptsächlich in drei Arten: solche auf Kontokorrent, auf Effektenumsätze heute (in Berlin bis herunter zu ½ promille, selbst in der Provinz auch herunter bis zu $^{1}/_{8}$%) und auf Bankakzepte (in Berlin neulich von min. $^{1}/_{6}$% auf min. ¼% durch die Stempelvereinigung erhöht, außerhalb wohl teurer). Wenn man berücksichtigt, wie schwer es in der, wenige Mitglieder umfassenden Stempelvereinigung gelang, einzelne Maximen durchzuführen, und wie häufig dort noch heute Reibungspunkte sich einstellen, treten die Schwierigkeiten der jetzigen Aufgabe erst in Erscheinung."

Zu diesen Darlegungen wird der F. Z. aus süddeutschen Bankierkreisen geschrieben: „In ihren Ausführungen ist bereits hervorgehoben, daß die zur Hebung der Provisionssätze zu erzielenden Vereinbarungen nur in Verbindung mit der Frage der Zinsbedingungen erledigt werden können, da sonst der Wettbewerb auf dem einen Gebiete die Erfolge des Kartells auf dem anderen Gebiete wieder ausschalten würde. Dagegen vermisse ich in dem Bericht die Aufwerfung der für die Privatbankiers außerordentlich wichtigen Frage, welche Erleichterungen hierbei dem Bankier von den Großbanken gewährt werden sollen. Wenn man von dem Gedanken ausgeht, daß diese Kartellbestrebungen in erster Linie dem Schutze des Privatbankiers dienen sollen, so muß man auch verlangen, daß von den Großbanken den Privatbankiers nicht die gleiche Provision auf Effekten-Umsätze berechnet wird, wie solche die Großbanken ihren Privatkunden berechnen; ebenso muß doch dem Privatbankier für einen ihm von der Großbank eingeräumten, durch Effektenhinterlegung vollständig gedeckten Trattenkredit eine niedrigere Provision in Anrechnung gebracht werden, als solche zum Beispiel für Blanko-Kredite oder nicht durch Effektenhinterlegung gedeckte Trassierungen gerechnet wird. Für den Privatbankier ist es wichtig, daß bei den erwähnten Kartellbestrebungen in erster Linie darauf Wert gelegt wird, daß die Großbanken, dem Privatbankier in der Provinz solche Erleichterungen in der Frage der Provisionssätze gewähren, daß der Privatbankier der Kundschaft gegenüber mit den Filialen der Großbanken konkurrieren kann. Ob es gelingen wird, die auf diesem Gebiete vorhandenen Reibungspunkte in einer für den Privatbankier befriedigenden Weise aus der Welt zu schaffen, erscheint z. Zt. mehr als fraglich."

Aus Berlin 21. November, wird der F. Z. geschrieben: „In der angekündigten Versammlung wurde zunächst ein Ausschuß von etwa 30 Mitgliedern gewählt, der prüfen soll ob und welche Vereinheitlichung der Provisions- und Zinsbedingungen zu erreichen sei. Man hat die Kommission so umfassend gestaltet, weil möglichst alle Gegenden

Deutschlands in ihr bezw. in den von ihr zu bildenden Unterkommissionen vertreten sein sollten. In einiger Zeit werden die Ausschüsse über ihre Beratungen berichten."

Am 29. November fand eine weitere Sitzung zwecks Herbeiführung der Konditionsvereinbarungen zwischen den Berliner Banken und Bankiers statt, in der die Stempelvereinigung namentlich mit süddeutschen Vertretern verhandelte. Es wurde über sämtliche Provisions-, Zins- und Einschußfragen debattiert, und in verschiedenen Punkten ein Einvernehmen erzielt. In zahlreichen anderen Fragen bestanden natürlich auch weitere Widersprüche. Es scheint einstweilen, als mache das Projekt eines Konditionenkartells raschere Fortschritte, als anfangs geglaubt wurde. Vielleicht liegt darin nur ein Beweis dafür, wie dringend der Provinzbankier einer Aufbesserung seiner Existenzbedingungen bedurft hat; denn die Interessengegensätze sind vielfach sehr groß.

Schiffahrt.

Syndikatsbestrebungen im Schiffsbau.

Die Schiffswerften der Nord- und Ostsee klagen noch immer über ungünstige Preise. Das ist in den Jahresberichten, noch in den letzten Monaten, wiederholt zum Ausdruck gekommen. Sie haben dabei weniger den kleinen Handelsschiffbau im Auge, der jetzt wohl recht gut lohnt, als speziell den Bau von Dampfern großer und größter Dimensionen, die ihnen nicht serienweise nach einem bestimmten Typ, sondern immer nur einzeln als Sonderkonstruktionen überschrieben werden können. Die Kalkulationen dieser Riesenprojekte, wozu auch die großen Panzerschiffe gehören, haben sich mangels näherer Erfahrungen wiederholt als nicht richtig erwiesen, mitunter sind sie durch nachträgliche Änderungen, die am Entwurf und während des Baues vorgenommen wurden illusorisch geworden. Besonders der Kriegsschiffbau soll, laut F. Z. vom 20. November, häufig und in fast allen größeren Typen einen im Verhältnis zum Risiko unzureichenden Nutzen lassen, mitunter auch Schaden ergeben. Es wird behauptet, daß das Marineministerium überaus erfolgreich den Wettbewerb unter den Schiffswerften zur Erlangung billigster Baukontrakte wahrzunehmen verstehe und Preise erziele, die weit hinter seinen Kontrollkalkulationen zurückbleiben. Abgesehen davon sei bei den Werften häufig Mangel an Erfahrung oder bestimmte Zweckverfolgung die Ursache schärfster gegenseitiger Unterbietungen. So wird berichtet, daß bei der Vergebung des Wilhelmshavener Docks von 44 000 t Tragkraft folgende Gebote abgegeben wurden: Gute Hoffnungshütte Mk. 6,8 Mill., Howaldtswerke Mk. 6,7 Mill., Emder Werft (Konsortium Stinnes) Mk. 4¾ Mill. und Blohm & Voß A.-G. Mk. 4,5 Mill. Die Firma Blohm & Voß erhielt zu diesem um ⅓ unter dem Höchstangebot stehenden Preise das Objekt zugeschlagen. Die Disharmonie zwischen diesen Offerten wird durch die Tatsache noch näher beleuchtet, daß das letzte große Dock für Kiel von 40 000 t, das die Howaldtwerke für Mk. 5,30 Mill. bauten und kürzlich ablieferten, dieser Werft nach ihrer eigenen und der allgemeinen Anschauung bereits Verlust gebracht hatte, obwohl bei der damaligen Vergebung die Eisenpreise noch weitaus nicht auf dem Stande angelangt waren, den sie heute einnehmen. Diese Verhältnisse haben zu *Bestrebungen nach einem umfassenden Zusammenschluß unter den deutschen Schiffswerften geführt*. Es fanden vor etwa 2 Monaten die ersten Besprechungen in Berlin statt, damals indes ohne Resultat, weil die ganze Frage bei der Verschiedenartigkeit der Lage und Arbeitsbedingungen der einzelnen Werften außerordentlich schwer zu lösen war, und weil außerdem zwischen einer großen ostdeutschen Privatwerft und einer führenden Aktiengesellschaft wegen des Verhaltens der ersteren bei einer griechischen Kreuzervergebung eine scharfe Spannung entstanden war. Der Plan ist aber in neuerer Zeit in anderer, und, wie es heißt, ganz neuartiger und gut durchgearbeiteter Form wieder aufgetaucht, und es hat nach Bremer Informationen, in Hamburg eine Sitzung der meisten in Betracht kommenden Werften stattgefun-

den, in der über das Grundprinzip des Zusammenschlußprojekts gesprochen wurde. Es hat nicht den Anschein, als sei die Angelegenheit in dieser Sitzung schon wesentlich gefördert worden, und nach einer Auskunft von Fachseite ist auch schwer zu übersehen, wie schließlich das Projekt zur Durchführung gelangt. Wir haben aber Grund der Annahme, daß es von allen Beteiligten weiter geprüft und verfolgt wird.

Kartelle in Oesterreich-Ungarn.

Zur Frage des Kartellgesetzes.

Der volkswirtschaftliche Ausschuß (Berichterstatter Dr. Krek) hat am 26. November dem Hause einen Bericht über die bisherigen Verhandlungen des Subkomitees und Ausschusses über die Schaffung eines Kartellgesetzes vorgelegt. Es wird der Entwurf des Berichterstatters über das Kartellgesetz mitgeteilt und die vom Subkomitee beschlossene, vom Ausschusse nun an das Haus geleitete Vorfrage (vergl. S. 1058) zur Entscheidung vorgelegt, ob in das zu schaffende Kartellgesetz betreffend die Staatsaufsicht über die Kartelle bloß der Register- und Auskunftszwang oder auch die Möglichkeit der Repression von schädlichen Maßnahmen der Kartelle aufzunehmen sei.

Der ständige Ausschuß der agrarischen Zentralstelle hielt am 27. Oktober eine sehr gut besuchte Sitzung ab. Vor Übergang zur Tagesordnung brachte Reichsritter v. Hohenblum die Frage des Kartellgesetzes zur Sprache. Es wurde beschlossen, daß Präsidium möge dahin wirken, daß in das Kartellgesetz entschiedene Maßnahmen und Strafbestimmungen gegen die Auswüchse des Kartellwesens aufgenommen werden. Die landwirtschaftlichen Körperschaften sollten zur zahlreichen Beschickung des am 9. d. M. in der Volkshalle des Rathauses stattfindenden allgemeinen österreichischen Eisentages aufgefordert werden. Als Delegierte der Zentralstelle für denselben wurden nominiert: Präsident der deutschen Sektion des böhmischen Landes Kulturrates Zuleger, Präsident der k. k. Landwirtschaftsgesellschaft in Wien Freih. v. Ehrenfels, Landes-Ausschuß Mayer und Reichsritter v. Hohenblum.

In der Spezialdebatte über den Bericht wurden zu d. Ges. Est. Dr. Krek folgende Beschlüsse gefaßt:

1. § 1 wurde in folgender Fassung angenommen:

Verbände oder Vereinbarungen von Unternehmern auf dem Gebiete der Produktion, des Handels, des Verkehrs, des Bau- und Versicherungswesens zu dem Zwecke, um durch einverständliches Vorgehen auf die Produktions-, Preis-, Bezugs- oder Absatzverhältnisse bestimmend einzuwirken (Kartelle), unterliegen der Staatsaufsicht nach diesem Gesetze.

Ebenso unterliegen der Staatsaufsicht Einzelunternehmungen, die auf die Produktions-, Preis-, Bezugs- oder Absatzverhältnisse ihrer Waren oder auf die Umsetzung ihrer Leistungen so einzuwirken in der Lage sind, daß diese Verhältnisse oder die Bedingungen ihrer Leistungen auf dem Inlandsmarkte ganz oder fast ganz von ihnen beherrscht werden (Privatmonopole).

Dieselbe Staatsaufsicht besteht für Kartelle im Sinne des Absatzes 1, die ihren Hauptsitz außerhalb der im Reichsrate vertretenen Königreiche und Länder haben, ihre Wirksamkeit aber auf das Inland erstrecken, sowie für kartellmäßige Vereinbarungen von Unternehmerverbänden des

Inlandes mit ähnlichen Verbänden außerhalb der im Reichsrate vertretenen Königreiche und Länder.

2. § 2. soll neu redigiert werden, wobei die Grundsätze einer qualifizierten Schriftlichkeit des Vertrages, einer näheren Bezeichnung der finanziellen Mittel, der Angabe der Gesellschaftsform, der Voraussetzungen und der Art der Minoritätsrechte, der Instanzen für die Geltendmachung derselben, einer schärferen Einbeziehung der Auslandskartelle und der Bestimmungen über die Kündigung, Auflösung und Fortsetzung der Kartelle zu berücksichtigen seien.

3. Die weitere Verhandlung wird in drei Teile geteilt: Die Grenzen der Staatsaufsicht, die Organisation und das Verfahren. Nach längerer Debatte wird inbezug auf den Umfang der Staatsaufsicht beschlossen, über gewisse prinzipielle Fragen salva redactione der betreffenden Paragraphen abzustimmen. Diese Fragen sind aus dem folgenden Abstimmungsergebnisse ersichtlich:

Soll in das Gesetz die Staatsaufsicht in folgenden Formen angenommen werden?

a) Auskunftszwang —; angenommen.

b) Untersagung von Kartellbeschlüssen:

a) Ungebührliche Preisbildung —; angenommen,

b) billige Auslandsverkäufe —; angenommen,

c) Verschlechterung der Waren —; abgelehnt,

b) Boykott der Waren —; angenommen,

e) Rayonnierung des Absatzes —; angenommen.

c) Nichtuntersagung von Kartellbeschlüssen inbezug auf die Einschränkung:

a) Der Schleuderkonkurrenz —; angenommen,

b) der Reklame—; angenommen,

c) der Rabatt und Kreditgewährung —; angenommen,

d) des Kundenfanges —; abgelehnt,

e) der illoyalen Konkurrenz — ; angenommen.

4. Inbezug auf die Organisation der Staatsaufsicht wurden nach eingehender Beratung folgende Grundsätze festgelegt:

a) Die Staatsaufsicht wird durch eine administrative Behörde, die aus einer gemischten Kommission besteht, ausgeübt.

b) Der Vorsitzende und zwei Stellvertreter der Kommission werden vom Kaiser ernannt. Die Minister des Handels, des Innern, der Finanz, des Ackerbaues, für Eisenbahn und öffentliche Arbeiten entsenden in die Kommission ihre Vertreter; desgleichen die Landeskulturräte, eventuell Landesausschüsse, Handels- und Gewerbekammern, Arbeitervertreter und Unfallversicherungsanstalten und der Berggenossenschaften, diesen sind womöglich Konsumentenvertreter anzureihen.

Um eine aktionsfähige Kommission zu sichern, wurde vom Referenten im Sinne der gefaßten Beschlüsse die Zusammensetzung der Kommission folgenderweise festgelegt:

Die volkswirtschaftliche Kommission hat ihren Sitz in Wien. Sie besteht aus einem Vorsitzenden und zwei Stellvertretern, welche vom Kaiser ernannt werden, ferner aus je einem Vertreter des Ministeriums des Innern, für Handel, Finanz, Ackerbau, Eisenbahn und öffentliche Arbeiten und aus 20 Vertretern der Handels- und Gewerbekammern, der Landeskulturräte, eventuell der Landesausschüsse, dann der Unfallversicherungsanstalten und der Berggenossenschaften und endlich der Gemeindevertretungen von Städten über 50 000 Einwohner. Die Handels- und Gewerbekammern, die Landeskulturräte, eventuell die Landesausschüsse, dann die Unfallversicherungsanstalten und Berggenossenschaften und endlich die Gemeindevertretungen wählen ihre Vertreter zur Wahlversammlung, in welche nach den Grundsätzen der Proportionalwahlen 20 Mitglieder der volkswirtschaftlichen Kommission und 18 Ersatzmänner gewählt werden. Die näheren Bestimmungen über die Zahl und Wahl der Vertreter, ihre Funktionsdauer und die Art und Weise der Betätigung der Wahlversammlung werden im Verordnungswege geordnet, wobei folgende Grundsätze festzuhalten sind:

a) Jede zur Wahl in die Wahlversammlung berufene Körperschaft wählt wenigstens einen Vertreter.

b) Die Zahl der zu wählenden Vertreter muß so bestimmt werden, daß je ein

Viertel derselben den Handels- und Gewerbekammern, ein Viertel den Landeskulturräten, eventuell den Landesausschüssen, ein Viertel den Unfallversicherungsanstalten und Berggenossenschaften und ein Viertel den Städtevertretern zukommt. Die Städtevertreter dürfen keiner der früher genannten Interessengruppen angehören.

c) Von den Unfallversicherungsanstalten und Berggenossenschaften sind nur die Vertreter der Arbeiterschaft zur Wahl befugt.

d) Die 20 Ersatzmänner müssen ihren Sitz in Wien haben. Mitglieder des Reichsrates gelten als in Wien wohnhaft.

c) Die Beamten der Kommission werden auf Vorschlag der Kommission von der Regierung ernannt.

d) Die Kommission fungiert durch Erhebungs- und Spruchsenate, die aus ihrer Mitte gebildet werden und als Gesamtkommission. Der Instanzenzug geht von den Senaten auf die Gesamtkommission.

e) Die Kommission hat selbst Normativbestimmungen für ihre Betätigung zu verfassen. Bevor das geschieht, sind sie dem Verordnungsweg vorbehalten.

5. Inbezug auf das Verfahren wurde beschlossen:

a) Die konstitutiven Bestimmungen der Kartelle sind öffentlich. Statuten, deren Änderung und gewisse wichtige Beschlüsse müssen der Kommission angezeigt werden.

b) Kartellbeschlüsse können fallweise bei qualifizierter Mehrheit von der Kommission veröffentlicht werden.

c) Jeder Geschädigte kann an die Kommission Anzeigen erstatten.

d) Die Kommission hat das Recht, durch ihre Organe Einblick in die Geschäftsgebahrung zu verlangen.

e) Die Einbeziehung von Unternehmerverbände unter das Gesetz hängt in jedem einzelnen Falle vom Senatsbeschlusse ab.

f) Die Kommission hat das Recht, Kartellbeschlüsse (siehe Punkt 3) und in gewissen Fällen mit qualifizierter Majorität auch den Bestand der Kartelle zu untersagen.

g) Die Grundsätze inbezug auf das Strafverfahren (§§13 bis 21, Orientierungsbericht, Seite 38) werden gebilligt.

6. Den Kartellen wird die Rechtsgültigkeit zuerkannt (§ 3, Orientierungsbericht, S. 31).

Eisenindustrie.

Zum Kampf gegen das Eisenkartell.

In der letzten Sitzung der agrarischen Zentralstelle wurde nach einem Vortrage des Ritters von Hohenblum beschlossen, dahin zu wirken, daß in das Kartellgesetz radikale Maßnahmen und Strafbestimmungen gegen die Auswüchse des Kartellwesens aufgenommen werden. Ferner wurde beschlossen, die landwirtschaftlichen Körperschaften zur Beschickung des Eisentages aufzufordern; als Vertreter der Zentralstelle wurden bestimmt: Der Präsident der deutschen Sektion des böhmischen Landeskulturrates Zuleger, der Präsident der k. k. Landwirtschaftsgesellschaft in Wien, Freiherr von Ehrenfels, L. A. Mayer und der Ehrenpräsident der agrarischen Zentralstelle Ritter von Hohenblum.

Freigabe des Verkaufs durch das Eisenkartell.

In der Plenarversammlung des Eisenkartells wurde laut Prager T. vom 26. November beschlossen, die Verkäufe von Stabeisen, Grobblechen und Trägern für das erste Quartal 1913 auf Grund der bisherigen Preise freizugeben, daher eine Erhöhung der Preise nicht eintreten zu lassen. Der Obmann des Exekutiv-Komitees, Direktor Rothaler, erstattete das Referat und stellte fest, daß sich die Preise der erwähnten Artikel unter der ausländischen Parität bewegen und daß unter normalen Verhältnissen eine Erhöhung der Eisenpreise zu befürchten gewesen wäre. Mit Rücksicht auf die politische Lage wurde jedoch von einer Erhöhung der Preise abgesehen, obwohl der deutsche Stahlwerksverband am 21. November die Preise für Träger erhöht hat.

Kartell der Eisengießereien.

Zwischen den deutsch-österreichischen Eisengießereien schweben laut Oesterr. V. Z. vom 26. November seit einiger Zeit

Verhandlungen, die auf die Bildung eines Kartells hinzielen. Die tschechischen Eisengießereien wollen ein selbständiges Kartell bilden, das mit dem deutschen Hand in Hand gehen soll. Die Kartellverhandlungen der tschechischen Gießereien, die durch die Zivnostenska banka geführt werden, sind dem Abschlusse nahe.

Kartell der österreichischen Wagenfabriken.

Die österreichischen Wagenfabriken haben den Verkauf ihrer sämtlichen Fabrikate der Böhmischen Unionbank übertragen.

Nahrungs- und Genußmittel-Industrie.

Das ungarische Spirituskartell.

Durch den Beitritt der Firmen Herzog & Kohn, Losoncz und August Gottschlig, A.-G. hat laut Oesterreichische Spirituosen Zeitung vom 7. November das ungarische Spirituskartell eine namhafte Erstarkung erfahren. Auch der Anschluß der landwirtschaftlichen Brennereien macht Fortschritte. Wie verlautet, wird Herr Ignaz Herzog, Chef der Firma Herzog & Kohn und Direktionsmitglied der Gottschlig A.-G. zum Vizepräsidenten der Zentrale gewählt werden. Die Organisationsbestrebungen der Zentrale dürfen sich von dem neuen Vizepräsidenten, der sich in einem verhältnismäßig kurzen Zeitraume zu einem der hervorragendsten Spiritusindustriellen des Landes emporgeschwungen hat, eine namhafte Förderung versprechen.

Aus dem Zuckerkartell.

Am 16. November fand in der Kreditanstalt eine Sitzung von Raffineuren statt, in welcher laut „Bohemia“ Prag verschiedene Angelegenheiten beraten werden. Zunächst wurden die Fälle besprochen, daß in der letzten Zeit eine Anzahl Raffinerien den Wünschen der Kundschaft bezüglich der Beschaffung der notwendigen Ware nicht in vollem Maße entsprechen konnten, da die Rohzuckerfabriken den Rohzucker sowie den steuerfreien, zum Export geeigneten Kristallzucker dem Konsum aus verschiedenen Gründen nicht in jenem Maße zur Verfügung gestellt haben, wie es im Interesse einer klaglosen Geschäftsabwicklung notwendig gewesen wäre. Infolgedessen hat die Zentralleitung des Zuckerkartells beschlossen, von einem noch näher zu bezeichnenden Zeitpunkt an durch die Chrociner Zuckerfabrik in größeren Quantitäten Rohzucker und exportfähigen Kristallzucker (Exkontingent) in hinreichenden Mengen dem Konsum zuzuführen.

Ferner wurde über den aus Händlerkreisen, speziell seitens der Wiener Grossisten, geäußerten Wunsch nach Einführung der Rabattierung des Kristall- und Sandzuckers beraten. Diesem Verlangen wird Rechnung getragen werden. Der Rabatt dürfte wie bei Hartzucker eingeführt werden und etwa 50 Heller betragen. Das Minimalquantum, bei welchem der Rabatt gewährt wird, steht noch nicht fest, ebensowenig der Zeitpunkt, von wann an die Rabattierung gewährt wird.

Was die Frage des Abrechnungsbureaus betrifft, so bildete dieselbe den Gegenstand einer lebhaften Debatte. Diese Angelegenheit, deren Zweck bekanntlich die Abwehr der Importe fremden Zuckers nach Oesterreich ist, ist nunmehr bereits in ein reiferes Stadium getreten und wird aller Voraussicht nach in Bälde verwirklicht werden. Die definitive Beschlußfassung über diesen Gegenstand bleibt einer Ende November in Wien abzuhaltenden Plenarversammlung der Raffinerie vorbehalten, welche auch über die ersterwähnten Fragen definitiv Beschluß fassen wird.

Das Zuckerkartell gegen die Zuckereinfuhr aus Deutschland.

In den letzten Monaten wurde laut „Grazer V.-Bl.“ vom 10. November die Wahrnehmung gemacht, daß raffinierter Zucker aus dem Deutschen Reich nach Oesterreich eingedrungen ist. Die Mengen waren wohl nicht sehr groß, aber immerhin beachtenswert. Bereits vor einigen Wochen ist aus Salzburg die Nachricht eingetroffen, daß die Regensburger Zuckerraffinerie in einzelnen Städten der österreichischen Alpenländer Raffinadezucker offeriert, wobei sie die

Preise des österreichischen Kartells unterbietet. Wenn die Reichsdeutschen trotz des Zolles und der höheren Frachtkosten ihren Zucker so billig hergeben, so kann man daraus ermessen, wie unverschämt der Wucher des österreichischen Zuckerkartells ist. Um sich von den Zuckerjuden nicht weiter ausbeuten zu lassen, haben viele Kaufleute der Alpenländer ihren Zuckerbedarf bei der Regensburger Fabrik gedeckt. Aus den neuesten statistischen Ausweisen über den Außenhandel der österreichisch-ungarischen Monarchie geht hervor, daß tatsächlich viel deutscher Zucker die Grenzen der Monarchie passiert hat. Im Monat August betrug die Einfuhr von deutschem Raffinadezucker 8763 Meterzentner und im Monat September 5698 Mtzr. Für die ersten drei Meterzentner dieses Jahres wird die Einfuhr aus dem Deutschen Reiche mit 20.300 Mtzr. gegen nur 1728 Mtzr. in der gleichen Zeit des Vorjahres ausgewiesen. Das Zuckerkartell hat Mitte Oktober die Raffinadepreise herabgesetzt und glaubte, daß hierdurch die deutsche Einfuhr verhindert würde. Aber es kommt noch immer deutscher Zucker herein. Daher will das österreichische Kartell seinen Zucker in den Grenzgegenden billiger hergeben, um den Wettbewerb der Regensburger aus dem Felde zu schlagen. Für diesen Zweck soll in Prag ein Abrechnungsbureau der kartellierten Raffinerien errichtet werden, welche wirksame Preisschranken in sämtlichen Grenzgebieten aufrichten will. Diese Vorkommnisse auf dem Zuckermarkt beweisen, daß eine Herabsetzung der Zuckerzölle unbedingt notwendig ist, um den Wucher des Zuckerkartells zu beseitigen.

Industrie der Steine, Erden, Ton und Glas.

Die Verlängerung des Zementkartells.

Die Verhandlungen des Zementkartells mit jenen Werken, die sich gegenwärtig außerhalb der Organisation befinden, dürften laut „N. Fr. Pr.“ Wien vom 7. November im Laufe des Monats November zum Abschlusse kommen. Die neuen Fabriken Gurka und Witkowiz-Stramberg werden dem Kartell für das Jahr 1913 beitreten. Während dieses Zeitraumes wird auch die Malomeritzer Fabrik, die zwar außerhalb der Vereinigung bleibt, die gleiche Politik wie das Kartell verfolgen. Im Frühjahre des nächsten Jahres sollen dann neue Verhandlungen beginnen, um eine Verlängerung des Kartells, welches mit Ende 1913 abläuft, über diesen Zeitpunkt hinaus herbeizuführen. In den Kreisen der Industrie verweist man darauf, daß falls die geplante Gründung einer großen Zementfabrik in Dalmatien verwirklicht werden würde, sich Schwierigkeiten in der südlichen Gruppe des Kartells ergeben könnten, welche nicht ohne Rückwirkung auf die gesamte Organisation blieben. Der Geschäftsgang war im heurigen Jahre sowohl im Inlandsgeschäfte als im Export ein guter. Die Werke haben aber große Erweiterungen ihrer Produktionsanlagen durchgeführt, und es wird von der weiteren Gestaltung der politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse abhängen, ob sich der Zementabsatz auf einer solchen Höhe halten kann, daß der Konsum für das wesentlich vergrößerte Erzeugungsquantum der Fabriken aufnahmsfähig genug bleibt. Der Export war namentlich nach der Levante und Aegypten ein regerer, und die küstenländischen Fabriken konnten um 10 bis 15% mehr absetzen als dies im letzten Jahre der Fall gewesen ist. Dagegen wird in den Kreisen der Portlandzementindustrie Klage darüber geführt, daß durch die starke Erhöhung der Frachtraten im Verkehre mit Südamerika der Absatz nach diesen Ländern unterbunden wird. Der Export und Import zwischen Oesterreich und Ungarn, respektive Deutschland hielt sich im heurigen Jahre im Ausmaße der letzten Campagne. Kürzlich wurde die Festsetzung der Zementpreise für das nächste Jahr vorgenommen und hierbei beschlossen, dieselben unverändert zu belassen.

Königshofer Zementaktie.

Bekanntlich wird es den Zementwerken, welche im Kartell vereinigt sind, gelingen, die Outsider einzubeziehen, und damit wäre einerseits die Garantie für eine Verlängerung des Kartells, andererseits aber die Möglich-

keit gegeben, eine Preiserhöhung vorzunehmen. Wie man vernimmt, soll die Königshofer Zementfabrik, welche die Führung unter den kartellierten Firmen innehat, darauf dringen, daß eine Erhöhung der Preise vorgenommen wird, denn ihr Absatz hat sich so stark erhöht, und die Aufträge, welche vorliegen, sind so bedeutende, daß man ihren Wunsch, größere Preise zu erzielen, begreift, da ja in guten Zeiten immer die Konjunktur entsprechend ausgenützt wird. Momentan sind jedoch die Verhandlungen noch nicht so weit gediehen, daß die Leitung des Kartells die Preise hinaufsetzen kann, und man muß sich darauf gefaßt machen, daß es im laufenden Jahre noch bei den alten Preisen bleibt. Selbst unter dieser Voraussetzung ist jedoch bei dem so gesteigerten Absatz der Königshofer Zementwerke mit einer höheren Dividende zu rechnen. Der derzeitige Kurs des Papieres erscheint daher gar nicht gerechtfertigt und kann keineswegs mit den Vorgängen auf dem Balkan prolongiert werden. Es ist anzunehmen, daß sich die Börse darüber hinwegsetzen wird, weil sie, wenn die Depression noch länger anhalten sollte, eine reinliche Scheidung zwischen jenen Papieren, die faktisch vom Krieg beeinflußt werden können, und jenen, die darunter nicht zu leiden brauchen, vornehmen wird.

Fusionierung von Spiegelfabriken.

Zwischen der k. k. priv. Bank und Wechselstuben - Aktiengesellschaft „Merkur" einerseits und den Firmen Brüder Naschauer in Mies und Kuper & Glaser in Fichtenbach anderseits sind Abmachungen wegen Vereinigung der der ersteren Firma gehörigen Goldleisten-, Rahmen- und Spiegelfabriken in Mies und der der letzteren Firma gehörigen Spiegel- und Tafelglasfabriken in Kriegern, Fichtenbach und Sorghof und Errichtung einer Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital von 1 800 000 K zustande gekommen. Der Sitz der neuen Gesellschaft wird Pilsen sein.

Industrie der Fette und Öle.

Kartell der ungarischen Seifenfabrikanten.

Wie das Budapester T. Bl. vernimmt, sind die Kartellverhandlungen der ungarischen Seifenfabrikanten zum Abschlusse gelangt. Nach den Vereinbarungen der maßgebenden Fabrikanten werden die bisherigen Frankopreise aufgehoben, das Kreditspiro auf vier Monate begrenzt und Skonto nur bei Kassaregulierung nach 30 Tagen gewährt.

Textilindustrie.

Betriebseinschränkung der Baumwollweberei.

Gleich den Spinnereien streben nun auch laut K. Z. vom 16. November, die österreichischen Baumwollwebereien eine gemeinsame Einschränkung des Betriebes und weiter mit Unterstützung der Spinner die Schaffung einer Ausfuhrorganisation an, um eine Besserung der Absatz- und Preisverhältnisse zu erzielen. In einem Rundschreiben an seine Mitglieder, das auch eine Darstellung der gegenwärtigen Absatzverhältnisse gibt, hat der Verein der österreichischen Baumwollweber die Einzelheiten dieses Planes auseinandergesetzt, dessen Verwirklichung von der erwarteten Zustimmung der Besitzer von mindestens 80 000 Webstühlen abhängt. Die in den letzten Monaten eingetretene Verschlechterung der Absatzverhältnisse von Baumwollwaren wird in dem Rundschreiben auf die in einigen Teilen der Monarchie bestehende Kreditkrise und die Gestaltung der politischen Lage zurückgeführt, durch die nicht allein die Ausfuhr nach dem Balkan plötzlich unterbunden wurde, sondern auch das Inlandsgeschäft in Webstoffwaren eine starke Einbuße erlitt. Die krisenhaften Zustände, heißt es in dem Rundschreiben weiter, werden in erster Linie von jenen Fabrikanten empfunden, welche ihre Erzeugnisse in veredeltem Zustande auf den Markt bringen, und äußern sich nicht nur in Verlusten an Außenständen, die bereits eine außergewöhnliche Höhe erreicht haben, sondern auch in einer Verringerung der Absatzmöglichkeiten. Denn jeder einzelne Zusammenbruch bedeutet den dauernden Verlust eines Abnehmers; durch die Veräußerung der bei den zahlungsunfähigen Firmen bestandenen Lager wird die Aufnahmefähigkeit des Marktes für längere Zeit beeinträchtigt, und da diese Lagerbestände nicht wieder erneuert werden, verringert sich der

Absatz der Industrie um jene Mengen, die bisher in diesen „toten Beständen“ gebunden waren. Wenn sich diese Erscheinungen bei den Rohwarenwebern bisher noch nicht vollkommen fühlbar machten, so ist dies doch nur eine Frage der Zeit; denn es mehren sich die Fälle, in denen das Bestreben der Kundschaft zutage tritt, die bestehenden Übernahmeverpflichtungen zu erstrecken. Die Weber, die solchen Schiebungen zu entsprechen genötigt sind, werden hierdurch über kurz oder lang, auch wenn sie jetzt buchmäßig gut beschäftigt sind, genötigt sein, entweder den Betrieb einzuschränken oder die in ihrer Beschäftigung entstehenden Lücken durch überstürzte Verkäufe auszufüllen. Dem Eintritt zerrütteter Verhältnisse soll eine Betriebseinschränkung und eine Ausfuhr, die den Überschuß der Erzeugung ins Ausland bringt, vorbeugen. Während die Betriebseinschränkung schon nach kurzer Zeit ihre Wirkung äußert, aber nur für die Dauer ihres Bestandes sicher wirkt, erheischt die Ausfuhr eine längere Vorbereitung und unausgesetzte Pflege. Die vorgeschlagene Betriebseinschränkung soll folgendermaßen durchgeführt werden: Es soll dem Teilnehmer freistehen, entweder den Betrieb an einem Werktage der Woche gänzlich einzustellen (was etwa einer Einschränkung von 16²/₃% entspricht) oder aber 20% seiner aufgestellten Webstühle unter Versiegelung außer Betrieb zu setzen. Für die letztere Art der Betriebseinschränkung wurde deshalb ein etwas höherer Prozentsatz gewählt, weil auch jetzt schon durchschnittlich 3—4% der aufgestellten Webstühle nicht in Betrieb sind und daher auch die Versiegelung von 20% der Webstühle tatsächlich einer Einschränkung von 16²/₃% entsprechen dürfte. Die Einschränkung ist für die Dauer eines Jahres in Aussicht genommen und soll sowohl Roh- als Buntweberei umfassen. Bezüglich der Organisation der Ausfuhr hat sich der Verein der Baumwollweber mit dem Verein der Baumwollspinner in Verbindung gesetzt; dieser erklärte sich bereit, die Ausfuhr der Webereien in der Weise zu unterstützen, daß er die hierfür erforderlichen Garne zum Weltmarktpreise zur Verfügung stellt. Der notwendige Ausfuhrförderungs-Bestand soll dadurch aufgebracht werden, daß die Teilnehmer sich verpflichten, für jeden aufgestellten Webstuhl einen Betrag von 10 K jährlich durch 5 Jahre beizusteuern. Als Absatzmärkte für die Ausfuhr kommen außer dem Balkan noch China, Japan, Indien und Südamerika sowie Afrika in Betracht. Der in Aussicht genommene Beitrag von 10 K jährlich von jedem Webstuhl würde bei einer Teilnahme von 80 000 Webstühlen einen Bestand von 800 000 K im Jahre schaffen. Wenn die Spinnerei Ausfuhrgarne zum Weltmarktpreise zur Verfügung stellt, dürften sich die Erzeugungskosten der Weber nur um 5% höher stellen als die des ausländischen Wettbewerbes. Da es zur Einführung der Ware auf den Auslandsmärkten nötig wäre, sie um etwa 1% billiger anzubieten als die bisherigen Verkäufer, so muß der Ausfuhrbestand es ermöglichen, die Preise um 6% zu ermäßigen; später würden wohl schon 5% genügen. Unter Annahme der berechneten Ermäßigung würden die Weber durch die jährliche Zuweisung an den Ausfuhrbestand mit 800 000 K bei Annahme des Durchschnittspreises der Ausfuhrartikel mit 34 h den Meter in der Lage sein, im Jahre ungefähr 40 Mill. Meter oder rund 350 000 Werk Ware auszuführen, was der Erzeugung von etwa 5000 Webstühlen entspräche. Auf die Gesamterzeugung der 80 000 beisteuernden Webstühle gerechnet, würde die Steigerung des Inlandspreises um nur 0,15 h den Meter, den geleisteten Betrag bereits voll hereinbringen. Da es keinem Zweifel unterliegt, daß die Entlastung des Inlandsmarktes um die Gesamterzeugung von etwa 5000 Webstühlen die Preise um weit mehr als 15 h hinaufbringen müsse, sei es klar, daß der verlangte Ausfuhrbeitrag von 10 K für einen Webstuhl eine sehr vorteilhafte Auslage darstellt. Webereien, die die geplanten Maßregeln mitmachen wollen, die Einschränkung aber in ihrem eigenen Betrieb nicht durchdrücken können, sollen außer dem allgemeinen, durch fünf Jahre zu leistenden Ausfuhrbeitrag von jährlich 10 K für einen Webstuhl für das in Aussicht genommene eine Einschränkungsjahr entrichten.

Kartell der Futterstoff-Färbereien.

Dem unter Leitung der Böhmischen

Unionbank stehenden Kartell der Futterstoff-Färbereien ist die kürzlich unter Beteiligung der Vereinigten Färbereien - Aktiengesellschaften gegründete Braunauer Färberei- und Druckerei-Gesellschaft m. b. H. beigetreten.

Chemische Industrie.

Der Ackerbauminister und das Kunstdünger-Kartell.

In den Kreisen der ungarischen Landwirte tauchen, laut Budapester T. Bl. vom 28. November, immer wieder von neuem Klagen gegen das Kartell der Kunstdüngerfabriken auf, die diese für die Landwirtschaft unentbehrlichen Produkte in fast schon unerschwinglicher Weise verteuern. Es war deshalb in den Kreisen der Landwirte mit Befriedigung aufgenommen worden, daß Ackerbauminister Graf Bela Serényi sich dahin geäußert haben sollte, er werde die Gründung staatlicher Kunstdüngerfabriken in die Hand nehmen.

Bei der großen Bedeutung, welche dieser Frage für die Landwirtschaft innewohnt, weshalb auch bei ihrer Lösung nicht die Interessen des Kartells in Betracht gezogen werden dürfen, hielten das Budapester T. Bl. es für angezeigt, der Sache nachzugehen und kompetenten Ortes über die angeblichen Absichten des Ackerbauministers Erkundigungen einzuholen. Ministerialrat Ludwig Szomjas hat diesbezüglich die folgenden interessanten Aufklärungen erteilt:

— Es ist nicht wahr, daß Se. Exzellenz der Herr Ackbauminister oder das Ackerbauministerium sich mit dem Gedanken der Errichtung staatlicher Düngerfabriken tragen würden. Wohl aber besteht die Geneigtheit, auf gesunder Basis stehende neu zu errichtende Düngerfabriken, die sich dem Kartell nicht anschließen, staatlicher Subventionen teilhaft werden zu lassen, womit das Ziel verfolgt wird, den Landwirten die Beschaffung des Kunstdüngers zu erleichtern. Bereits bestehende Fabriken sind von dieser Unterstützung ausgeschlossen, sie soll ausschließlich nur neuen Gründungen gewährt werden. Freilich ist zurzeit im Ackerbauministerium von solchen Neugründungen nichts bekannt.

Der ungarische Zündhölzchentrust.

Das Zustandekommen des Zündhölzchentrusts in Ungarn ist, laut „Pester Lloyd" vom 17. November, nahezu gesichert, nachdem sich der größte Teil der 23 Fabriken demselben angeschlossen hat; die Verhandlungen mit einigen der noch außenstehenden Fabrikanten sind im Zuge. Der Trust soll im Einvernehmen mit dem größten Zündhölzchen - Fabriksunternehmen, der „Solo"-Aktiengesellschaft in Österreich zustande gebracht werden. In Österreich haben sich alle außerhalb der „Solo"-A.-G. befindlichen 38 Fabriken dem Trust bereits angeschlossen, welcher jedoch seine Tätigkeit gleichzeitig mit dem Zustandekommen des ungarischen Trusts beginnen will. Der zu gründende Trust wird mit einem Aktienkapital von etwa 10 bis 12 Millionen Kronen gegründet, und wie wir vernehmen, werden zwei unserer führenden Großbanken sich daran beteiligen. Die Zündhölzchenindustrie, in welcher ungefähr 3000 bis 4000 Arbeiter beschäftigt sind, leidet seit Jahren an einem Tiefstand der Preise und es ist durch die Schaffung dieses Trusts eine Gesundung des Industriezweiges zu gewärtigen.

Leder-Industrie.

Schaffung des Sohlen- und Riemenleder-Kartells.

Nach langen und überaus schwierigen Verhandlungen ist es, wie das „Fremdenblatt" vernimmt, nunmehr gelungen, das österreichische und ungarische Sohlen- und Riemenlederkartell zu perfektionieren. Von der Gesamtheit der in diesen Industriezweigen vertretenen Firmen, die einen Jahresumsatz von zirka 120 Millionen Kronen machen, sind bis zum 1. Dezember Firmen, die mehr als 70 Millionen Umsatz repräsentieren und unter denen sich die leistungsfähigsten der Branchen befinden, bereits beigetreten, und es kann mit Bestimmtheit angenommen werden, daß sich, von etwa drei oder vier Firmen abgesehen, alle übrigen Interessenten in den nächsten Tagen vorbehaltlos der geplanten Neuorganisation der Sohlen- und Riemenleder - Erzeugung anschließen werden, so daß die Aktivierung noch vor Ablauf des Monats Dezember er-

folgen könnte. Es ist die Bildung einer österreichischen und einer ungarischen Genossenschaft geplant. Die Firma lautet: „Einkaufs-, Verkaufs- und Kreditgenossenschaft der Vereinigten Sohlen- und Riemenlederfabrikanten, e. G. m. b. H.“. Die Haftung der Mitglieder ist beschränkt. Die österreichische Genossenschaft hat ihren Sitz in Wien. Sie ist berechtigt, an verschiedenen Orten Zweigniederlassungen zu errichten. Die Genossenschaft ist nicht auf Gewinn berechnet. Sie bezweckt die Förderung des Erwerbes und der Wirtschaft ihrer Mitglieder, indem sie den kommissionsweisen Verkauf des von ihren Mitgliedern erzeugten Sohlen- und Riemenleders und allenfalls etwa später einbezogener sonstiger Produkte ihrer Mitglieder im gleichmäßigen Interesse von Konsumenten und Produzenten bewerkstelligt; durch Vereinbarung mit den Rohstofflieferanten die Einkaufspreise regelt und überflüssige Frachten verhütet; den Genossenschaftsmitgliedern Vorschüsse auf die ohne Beanstandung gelieferten Waren selbst leistet oder ihnen durch Garantie gegenüber den mit ihnen in Verbindung stehenden Finanzinstituten die Mobilisierung jener Forderungen ermöglicht, welche sie gegen die Genossenschaft aus dem kommissionsweisen Verkaufe erlangt haben, endlich in gleicher Weise die Belehnung von Warenlagern ermöglicht.

Die Genossenschaft ist auf die Dauer bis Ende des Jahres 1923 gegründet und kein Mitglied kann bis dahin die Zugehörigkeit zur Genossenschaft kündigen. Eine Reihe von Bestimmungen regelt die Fixierung der Kontingente, der Minimalpreise und der Normalkalkulation, der Organisation des Verkaufes, der Rayonnierungs- und Allianzverträge, schließlich der Kontrolle der Vertragstreue. Der Allianz- und Rayonnierungsvertrag wird zwischen der österreichischen und der ungarischen Genossenschaft abgeschlossen und kann nur mit Zweidrittelmajorität des beiderseitigen Vorstandes modifiziert werden. Unbeschadet der ökonomischen Einheit des Gesamtabsatzes sämtlicher Unternehmen besorgt die Wiener Genossenschaft den Verkauf in Cisleithanien, die Budapester Genossenschaft in Ungarn und Bosnien und Herzegowina. Auf ausdrückliches Verlangen eines ungarischen Unternehmens, respektive einer österreichischen Kundschaft, kann derselben auch das Produkt eines ungarischen Erzeugers vom Wiener Verkaufsbureau verkauft werden, um den Anforderungen des Kundenschutzes gerecht zu werden und traditionelle Verbindungen nicht unvermittelt zu unterbinden, die in gewissem Sinne eine Gewähr für die Konsolidierung des Kartells bieten. Jede Genossenschaft hat das Recht, in dem Verkaufsbureau der anderen Genossenschaft einen Vertrauensmann zu dem Zwecke mitwirken zu lassen, damit die strikte Einhaltung der von der gemeinschaftlichen Delegation festgelegten gleichmäßigen Grundsätze der Verkaufsmodalitäten etc. mitkontrolliert werde.

Das Kartellinstrument regelt schließlich auch die Frage der Schaffung eines Export- und Schutzfonds für Exportprämien. Falls im Jahre 1917 ein Zwischenzoll oder eine andere analoge Zahlungsverpflichtung im Verkehre zwischen Ungarn und Österreich für Sohlen- und Riemenleder Platz greifen sollte, kann jede Genossenschaft diesen Vertrag kündigen.

Kartelle in den übrigen Staaten u. Internationale Kartelle.

Einzelne Länder.

Amerika.

Amerikanischer Tabaktrust.

Aus New York, 22. November, schreibt man der F. Z.: „Nachdem jetzt genau ein Jahr verflossen ist, seitdem die American Tobacco Company sich auf Grund eines Urteils des Obersten Gerichtshofs einer Reorganisation unterziehen mußte, deren Zweck die Wiederherstellung der freien Konkurrenz in dieser Branche war, hat nun der Präsident der ebenfalls diesen Namen tragenden Stamm-Gesellschaft des früheren Trusts, Herr Percival C. Hill, der Presse eine umfangreiche Darlegung über den gegenwärtigen Stand des Tabakgeschäfts zugehen lassen. Er will beweisen, daß die Maßnahmen der Regierung den angestrebten Zweck vollständig erreicht haben. Herr Hill meint, die verschiedenen Unternehmen, in die der frühere Trust verlegt worden sei, machten einander entschieden Konkurrenz. Allerdings mache diese sich nicht in Unterbietungen bemerkbar, die im Tabakgeschäft „keine wünschenswerte Wettbewerbswaffe“ seien. Eine bessere Waffe seien die Prämien und Rabattmarken, deren Gewährung seitens der jetzt unabhängigen Gesellschaften zu einem wahren System ausgebaut worden sei. (Dazu möchte ich bemerken, daß sich die Gesellschaften doch hüten, einander ins Handwerk zu pfuschen, denn während z. B. eine derselben bunte Seidenreste, die von Frauen bei der Herstellung von Sofakissen gerne verwendet werden, herschenkt, gewährt eine andere Baseball-Bilder und eine dritte Raucher-Utensilien als Zugabe. Der Korresp.) Das bedeutende Steigen der Aktien der infolge der Zerschlagung des Trusts gebildeten Gesellschaften, deren Titres jetzt zusammen einen viel höheren Kurswert haben als zu der Zeit, als sie noch in der Mutter-Gesellschaft vereinigt waren, wird von Herrn Hill allerdings in recht plausibler Weise erklärt. Er meint, früher habe auf den Aktien die stete Befürchtung, die Regierung könne gegen den Trust vorgehen, als schwerer Druck gelastet und die natürliche Kursentwicklung aufgehalten. Jetzt sei dieses Hemmnis beseitigt und aus diesem Umstande könnten die Kursgewinne in ungezwungener Weise erklärt werden. Dazu ist zu bemerken, daß die scharfe Konkurrenz, welche Herr Hill entdeckt hat, das investierende Publikum nicht zu schrecken scheint. Jedenfalls haben die Außenseiter sehr wenig Aussicht, erfolgreich mit dem Trust konkurrieren zu können. Dies wird allein schon durch die gewaltige Expansion der United Cigar Stores Company belegt, der Kleinvertriebs-Gesellschaft, die jetzt in ganz Amerika vertreten ist. Sie besitzt jetzt 900 Detailgeschäfte und eröffnet durchschnittlich vier neue Läden per Woche. Die mit diesen Neugründungen verbundenen Spesen werden grundsätzlich nur aus dem laufenden Betriebsgewinn gedeckt.“

Das Urteil gegen das Harrimansystem.

Das Oberbundesgericht in Washington hat eine folgenschwere Entscheidung getroffen; es hat sich im Gegensatz zur Vorinstanz der Regierungsklage angeschlossen, welche in der Kontrolle der Union Pacific über das Southern Pacific System einen Verstoß gegen die gesetzlich vorgeschriebene Konkurrenzfreiheit sieht, ein Komplott („conspiracy“, wie der terminus technicus der amerikanischen Gesetzessprache es ausdrückt.) In seiner Begründung führte laut F. Z. vom 3. Dezember, der verkündende Richter aus:

Die Systeme der Union Pacific- und der Southern Pacificbahn seien vor Ankauf der Aktien der letzteren Konkurrenten gewesen. Seit dem Erwerb der fraglichen Aktien habe die beherrschende Macht der Union Pacificbahn den Wettbewerb der Bahnsysteme unterdrückt und eine Kombination geschaffen, die dem Handel Beschränkungen auferlegte, die unter das Verbot des Antitrustgesetzes fielen. Es sei notwendig, diese Kombination aufzulösen und die Union Pacificbahn zu verhindern auf Grund ihres Besitzes an Aktien der Southern Pacific ihr Stimmrecht auszuüben und Dividenden davon zu bezahlen, ausgenommen an den gerichtlichen Ver-

walter, der zu diesem Zwecke einzusetzen sei. Es müsse ein Plan bezüglich der Entäußerung des Besitzes an Southern-Pacific-Aktien seitens der Union-Pacificbahn eingereicht werden, um die gesetzwidrige Kombination aufzulösen. Indessen sei es der Union Pacificbahn gestattet, einen genügend großen Teil des erworbenen Besitzes zurückzubehalten, um ihr einen Zugang nach San Franzisco zu ermöglichen. Diese Pläne müßten einem niederen Gerichtshof innerhalb drei Monaten unterbreitet werden, widrigenfalls dieses Gericht dazu schreiten müßte, wenn es notwendig sei, durch Verkauf auf dem Wege der gerichtlichen Verwaltung die Entscheidung zur Ausführung zu bringen.

Das Urteil überläßt es also den Harimanleuten, selbst auf eine geeignete Lösung zu sinnen. Das entspricht der seitherigen Praxis. So wurde z. B. auch dem Tabaktrust im vorigen Jahre seine ungleich schwierigere Reorganisation übertragen, die dann glatt die Genehmigung des Gerichtes fand. In dieser Richtung also sind keinerlei Schwierigkeiten zu erwarten. Dagegen taucht eine ganze Reihe von Fragen für die Aktionäre auf. Zunächst ist von Wichtigkeit, wie die Union Pacific sich des bisherigen Besitzes von Southern Pacific entledigt und welchen Einfluß diese Veräußerung auf die zukünftige Dividende der Union haben wird. Denn bekanntlich setzt sich deren 10% Dividende aus 6% aus dem Bahnbetrieb und 4% aus dem Effektenbesitz zusammen. Der Besitz der Union Pacific an Southern Pacific-Werten belief sich nach der letzten Bilanz auf $ 126,65 Mill., auf die sie in den letzten Jahren 6%, d. s. $ 7,60 Mill. bezog. Da aber die Union Pacific selbst ein Stammkapital von $ 216,63 Mill. hatte, so bedeutet die Southern Pacific-Dividende rund 3¼% auf ihr Stammkapital. Nun wäre es selbstverständlich durchaus verfehlt, daß in Zukunft die Dividende oder die Einkünfte der Union sich um diesen Betrag verkürzen könnten. Denn der Union fließen ja durch die Ausstoßung entsprechende neue Mittel zu, die sie wieder anlegen kann, wenn sie es nicht vorziehen sollte, die freiwerdenden Beträge als Extrabonus zu verteilen. Ausserdem — und das ist besonders wichtig — werden jene $ 126,65 Mill. lediglich formell ganz abgestoßen, in Wahrheit handelt es sich aller Voraussicht nach, nur um einen Teil aus folgendem Grund: der Gerichtsbeschluß erlaubt nämlich der Union ausdrücklich, sich einen Zugang nach San Francisco auch weiter zu sichern. Das ist aber nur möglich, wenn sie aus dem Besitz der Southern Pacific die gewaltige Strecke (871 Meilen) ist im Besitz der Central Pacific Bahn. Deren Aktien also wird die Union Pacific von der Southern C. zu erwerben haben. Da diese in ihrer letzten Bilanz davon $ 67,28 Mill. (letzte Dividende 10 %) Stamm- und $ 17,20 Mill. Vorzugsaktien besaß, ersieht man, daß die Union Pacific bereits für einen Teil der freiwerdenden Beträge gute Verwendung hat. Daß auch bei der Southern Pacific durch diese Lostrennung große Beträge frei werden, wurde bereits erwähnt. Wie das Urteil in New York aufgefaßt wurde, zeigt folgende Depesche unseres New Yorker Korrespondenten:

Die gemeldete Entscheidung gegen die Union Pacific kann einen weitreichenden Einfluß ausüben, da auch andere Bahnfusionen bestehen, welche dadurch betroffen werden können, beispielsweise zwischen Reading und New Jersey Central Bahn und ferner zwischen der New York Central und Lake Shore Bahn, sowie vielleicht auch zwischen den nordwestlichen Linien. Die Börse schloß deshalb auch recht nervös. Der Präsident der Union Pacific, Lovett, wollte sich noch nicht über das Urteil auslassen, auch Bankkreise lehnen Äußerungen ab, indessen mögen die Folgen für die Union oder Southern Pacific selbst nicht von großer Tragweite sein, soweit die Kurswertungen in Frage kommen. Jedenfalls stiegen die Union Pacific Preferred Shares um mehrere Dollars, da man glaubt, sie würden bei einer eventuellen Ausschüttung partizipieren, auch stiegen die 4% Southern Pacific Collateral Bonds um $ 3½, da sie zu pari zurückzuzahlen sind. Soweit die Verkehrsverhältnisse der Union Pacific in Frage kommen, dürften wenige Änderungen erfolgen, da das Oberbundesgericht ausdrücklich feststellte, daß diese Bahn die Kontrolle über die Central Pacific haben könne. Mithin behält die Union Pacific die wertvolle Verbindung mit der Pacificküste.

Interessant wird es auch sein, wie die Personenfrage gelöst wird. Bis jetzt besteht bekanntlich eine sehr weitgehende Personalunion zwischen sämtlichen Harimanbahnen.

Das Farquhar-Syndikat in Südamerika.

Aus Buenos-Aires, 26. Oktober, schreibt man der F. Z.:

„Das Farquharsche Syndikat beginnt auch hier die Aufmerksamkeit lebhafter zu erregen; nachdem man in der ersten Zeit das Syndikat als irgend eine Eisenbahn-Kombination, die neues Geld ins Land bringe und neue Regionen erschließe, mit Sympathie betrachtet hatte, werden jetzt Bedenken über die von ihm zu erhoffenden wirtschaftlichen Vorteile laut im Hinblick auf die fast unheimliche Geschäftigkeit, in welcher dieses Syndikat bezw. Trust mit anscheinend unerschöpflichen Kapitalien ungeheure Landflächen, zunächst in Paraguay und Brasilien in seine Hand zu bringen sucht. Binnen noch nicht vier Monaten hat der Trust in Paraguay bereits nahe an 5 Millionen Hektar seiner klimatischen und Bodenverhältnisse halber im wesentlichen nur zur Viehzucht geeigneten Landes aufgekauft bezw. unter seine Kontrolle gebracht. Von dieser Fläche gehören nominell etwas über 2 Mill. Hektar heute noch der Gesellschaft „Industrial Paraguaya", deren, den ganzen Nordosten jener Republik umfassender Grundbesitz von ihr bisher in erster Linie auf Yerba Mate und Holz ausgebeutet worden war, aber sich auch für Vieh ausgezeichnet eignet. Der Trust hat von dem Kapital „Industrial Paraguaya" vor drei Monaten mehr als die Hälfte teils freihändig, teils in einem großen früher der Banco Mercantil des Paraguay gehörigen Posten aufgekauft, so daß er mit einem Aufwand, der noch keine Lst. 400 000, erreicht haben wird, diese Gesellschaft und damit auch die von ihr geeigneten 2 Mill. Hektar ganz unter seine Kontrolle gebracht hat. Es folgte bald darauf der Ankauf von etwa über 300 000 Hektar aus privater Hand im paraguayschen Chaco, auf der westlichen Seite der Paraguayflusses, und diesem kleinen Bissen ist nunmehr ein weiterer großer gefolgt, indem der Trust von der Familie Casado deren ganzen landeinwärts gelegenen restlichen Besitz von etwas über 2½ Mill. Hektar für den Preis von Lst. 900 000 erworben hat. Zusammen mit den zuvor erwähnten Ländereien besitzt der Trust nunmehr bereits nahe an 5 Mill. Hektar Land in Paraguay, und steht zurzeit in Unterhandlung mit verschiedenen der übrigen Land- und Quebracho - Gesellschaften. Nach den mir bekannten Verhältnissen der dortigen Unternehmungen dürfte es dem Trust wohl schwer fallen, noch weitere 3½ Mill. Hektar im paraguayschen Chaco unter seine große Hand zu bringen und damit das ganze wirtschaftlich wertvolle Paraguay sich anzugliedern. In Brasilien hat der Trust, wie versichert wird, bereits weitere 6 Mill. Hektar an sich gebracht. Er streckt nunmehr die Hände nach dem argentinischen Chaco aus, wo diese Ankäufe nicht ganz so leicht und billig, wie in dem durch seine chronischen Bürgerkriege entkräfteten und desakkreditierten Paraguay vor sich gehen können. An der Küste des unteren Paraguay und des Paraná unterhalb Corrientes ist ein großer Teil des Landes in der Hand der „Forestal, Timber, Railway etc. Gesellschaft, an welcher bekanntlich auch deutsches Kapital (Renner) in größerem Umfange beteiligt ist. Diese Gesellschaft zieht aus ihrem Quebrachogeschäft so große Gewinne, daß es den Trust mindestens viel Geld kosten würde, sie in seine Gewalt zu bringen. Auch der andere private Landbesitz wird dort nur zu Preisen zu haben sein, welche die für die paraguayschen Erwerbungen bezahlten vielleicht um das Zehnfache übertreffen dürften. Der Trust hat deshalb sein Auge auf die 3½ Millionen Hektar Land geworfen, welche die argentinische Regierung in dem an Paraguay angrenzenden Territorium Formosa besitzt, die aber nach einem zur Zeit gültigen Gesetz nicht verkauft werden sollen, da man sie, nach Fertigstellung der dort im Bau begriffenen Staatsbahn in kleinen Losen an Kolonisten verkaufen möchte. Aber auch in dem speziell „Chaco" genannten Territorium (die Formation des Chaco als geographischer Begriff erstreckt sich auf das ganze ungeheure zwischen dem Ostabfall der Anden und dem Tale des Fluß-Systems Paraná-Paraguay, nördlich von Santa Fé in Argentinien und Corumbá in Matto Grosso gelegne Ländergebiet) hat der

argentinische Staat noch große fisk. Ländereien und auch in der im Norden gelegenen Provinz Salta sind noch Reste von Fikal-Land vorhanden. Um nun eine weitere und sichere Handhabe zur späteren Kontrolle auch über diese Landgebiete zu erhalten, bemüht sich der Trust zur Zeit angelegentlich, das ganze nördliche Staatsbahn-Netz Argentiniens in seine Hand zu bekommen. Wie an dieser Stelle bereits früher mitgeteilt, hat unter de megenwärtigen Bautenminister Argentiniens an 5 Stellen zu gleicher Zeit, in Chubud (Comodore Rivadavia), Santa Cruz (Puerto Deseado), Rio Negro (Puerto San Antonio Chaco Barranqueras) und Formosa (Hauptstadt desselben Namens) große Linien zur Erschließung des Hinterlandes zu bauen begonnen, Bauten, bei denen, wie es gewöhnlich zu gehen pflegt, die Kosten dem Unternehmer, in diesem Falle der Nation über den Kopf zu wachsen drohen. Diese Bauten leiden bereits eine finanzielle Kalamität und man hat sich deshalb auch entschlossen, den ursprünglichen Plan stark zu beschränken. Diesen psychologischen Augenblick will nun der Trust Farquhar hier benutzen, um mit den anscheinend unbegrenzten Geldmitteln, über die er und seine Hintermänner verfügen, Argentinien in den Stand zu setzen, diesen Bauplan weiterzuführen. Das nördliche Staatsbahnnetz ist für den Staat selber ein schlechtes Geschäft, aber die Schuld liegt dabei nicht an dem Lande, sondern an der Verwaltung. Der Ankauf dieses Netzes ist noch die einzige Gelegenheit, nachdem der zentrale Teil des Landes ganz von englischen Bahn-Gesellschaften beherrscht wird (in die freilich das Geld des Trusts bereits eine empfindliche Bresche gelegt hat), um mit einem Schlage festen Fuß in Argentinien zu fassen, und auf Anregung des noch von seiner Gesandtenzeit in Berlin her Deutschland wohlgesinnten gegenwärtigen Minister des Innern Dr. Gomez, hatte man sich voriges Jahr wenigstens dazu entschlossen, sich das Geschäft des Ankaufs der Staatsbahn einmal anzusehen. Jedoch zeigte die Deutsche Bank Bedenken und der konkurrierende Trust hat, wenn nicht noch die britischen Gesellschaften sich aufraffen, gute Aussichten, den Hasen zu erlegen. Allerdings ist der New Yorker Trust nicht so engherzig, alles für sich behalten zu wollen; der alte europäische Kontinent bekommt ja auch eine Beteiligung ab, und man ist in den dortigen Hauptstädten jetzt anscheinend ganz erfreut, daß man sich mit dem komplizierten Geschäft nicht den Kopf zu zerbrechen braucht, und an dem Nutzen doch seinen Anteil hat. An diesem europäischen Ideengang, den ich aus der so bereitwilligen, in Brüssel und Hausse begrüßten Aufnahme der Trustaktien herauslese, ist für südamerikanische Augen das Einzige unfaßlich, daß die europäischen Partner nicht einsehen, daß sie auf alle Verwaltungstellen verzichten müssen, und im besten Falle ihre Aktien von New York zu annehmbaren Preise wieder zurückgekauft werden, sobald der einzige Zweck dieser Beteiligung erreicht ist, nämlich der, die unabhängige Konkurrenz des europäischen Kapitals in Südamerika fern zu halten. Es ist bei dem Farquhar Trust eine großzügige Politik in Ausführung begriffen, dahingehend, alle heute noch nicht zu hohen Preisen verfügbaren Ländereien der südlichen Hemisphäre aufzukaufen, welche für die Viehzucht in der Zukunft noch in Betracht kommen können, um so, wie den Petroleum-Handel, auch den ganzen Fleisch-Handel unter nordamerikanische Kontrolle zu bringen und so später nicht nur für Amerika, sondern auch für Europa die Preise diktieren zu können. Das Anwachsen der argentinischen Viehzucht auf der einen und die eigene Bevölkerungszunahme auf der andern Seite haben Chicago als Herrscher auf dem Fleischmarkt, wenigstens was das Ausland betrifft, ausgeschaltet, und diese Herrschaft soll jetzt wieder hergestellt werden, indem Schlag auf Schlag und möglichst rasch, ehe das Land zu teuer wird, alle diese Landreserven noch in die Hände des Trusts gebracht werden, welcher Politik in Europa, das doch später am höchsten dem Trust seinen Tribut zu bezahlen haben wird, fröhliche Gefolgschaft geleistet wird. Da in Argentinien die Viehzucht, wenn auch nicht mehr in der Gesamtwirtschaft das Rückgrat des Landes, so doch den Grundstock des Privatbesitzes der einheimischen Gentry bildet, so wird es dem Trust vielleicht nicht

so ganz leicht werden, dieses Ziel zu erreichen, soweit die hiesigen Staatsländereien in Betracht kommen, da man über diese weiter reichenden Absichten des Trusts jetzt auch hier sich klar zu werden beginnt. Aber die Kapitalsmacht dieses Trusts ist so ungeheuer, und nicht alle Menschenherzen südamerikanischer Politiker sind so stark, daß man nicht der weiteren Entwicklung der Dinge mit einem unbehaglichen Mißtrauen entgegensehen müßte."

Belgien.

Erneuerung des belgischen Zement-Syndikats.

Aus der belgischen Zementindustrie wird der F. Z. aus Charleroi, 28. November geschrieben: „Nachdem die Verhandlungen für Neukonstituierung des rheinisch-westfälischen Zementsyndikats den bekannten ungünstigen Ausgang genommen haben und jetzt nur noch die Entscheidung des Leipziger Reichsgerichts aussteht, welche voraussichtlich am 6. Dezember d. J. erfolgt, sind auch die Aussichten für die Erneuerung des belgischen Zementsyndikats, das bekanntlich mit genanntem deutschen Verband besondere Abkommen unterhält, wesentlich schlechter geworden. Hiesigen zuverlässigen Nachrichten zufolge sollen die Bemühungen, die Außenseiter des belgischen Zementsyndikats zum Beitritt beziehungsweise zur Neubildung eines allgemeinen belgischen Zementsyndikats zu bewegen, sehr wenig Erfolg gehabt haben und es erscheint ausgeschlossen, daß ein neues Syndikat ohne jede Außenseiter zustande gebracht wird. Das jetzige Syndikat hat aber seine vorzeitige Auflösung für den 31. Dezember d. J. beschlossen, falls es nicht gelingen sollte, sämtliche Außenseiter zum Beitritt zu bewegen. Auch in der belgischen Zementindustrie stehen deshalb neue Kämpfe bevor, die ihre Rückwirkungen auch auf den internationalen Markt haben dürften, da bei der Auflösung des rheinisch-westfälischen Zementsyndikats die bisherigen Abmachungen mit den belgischen Werken zerfallen; dies ist voraussichtlich selbst dann der Fall, wenn sich ein neues Syndikat in der rhein.-westf. Zementindustrie bilden würde, weil die Aussichten für das Weiterbestehen des belgischen Verbandes sehr gering sind. Immerhin heißt es, daß es noch nicht zu einem vollständigen Bruch der Verhandlungen zwischen den belgischen Außenseitern und dem jetzigen belgischen Syndikat gekommen ist. Die gegenwärtige Geschäftslage in der belgischen Zementindustrie kann als durchaus befriedigend bezeichnet werden. In den letzten Wochen ist die Nachfrage sowohl seitens des heimischen Verbrauchs, wie namentlich zur Ausfuhr sehr lebhaft gewesen und sichern die zur Zeit gebuchten Aufträge im voraus den Absatz eines beträchtlichen Teils der nächstjährigen Produktion. Die belgische Zementausfuhr nach Deutschland belief sich vom 1. Januar bis zum 1. November d. J. auf 80,9 Mill. kg gegen 68,8 Mill. kg i. V. während die beiden größten ausländischen Absatzmärkte für belgischen Zement, Holland und Argentinien 151,4 (i. V. 136,5) bezw. 145,2 (i. V. 127,7 Mill.) kg bezogen. Eine sehr beträchtliche Ausfuhrsteigerung konnten die belgischen Zementwerke nach England erzielen, das 23,2 Mill. kg mehr wie im Vorjahr abnahm, nämlich 74,7 Mill. kg. Die Ausfuhr nach Brasilien stellte sich auf 55,0 (36,9), nach Frankreich auf 43,5 (37,1), Egypten auf 32,5 (30,9), Luxemburg auf 23,5 (7,8), holländ. Indien und Afrika auf je 17,5 gegen 9,7 bezw. 13,4 Mill. kg. Auch die Ausfuhr nach Australien, Rußland, British-Indien und dem belgischen Kongo wies eine nennenswerte Steigerung auf. Dagegen trat eine erhebliche Verminderung der belgischen Zementausfuhr nach der Türkei und nach Spanien ein, welche Länder 5,3 bezw. 3,9 Mill. kg weniger wie im Vorjahr, nämlich 15,6 bezw. 13,3 Mill. kg bezogen."

Verbandsbestrebungen in der Drahtstift- und Nagelindustrie.

Wie in der deutschen, so scheinen auch, laut F. Z. vom 17. November, in der belgischen Drahstift- und Nägelindustrie die Bestrebungen zur Verbandsbildung ergebnislos zu verlaufen, da einzelne Werke angeblich sehr weitgehende Forderungen aufgestellt haben. Wenn diese nicht in letzter Stunde ermäßigt werden, so dürfte der Syndikatsgedanke abermals auf längere Zeit eingesargt werden müssen. Von belgischen Werken sind namentlich die Aciéries Allard, die Clouteries des Flandres, die Clouteries

Otlet, die Etablissements De Bruycker, Sambre et Escaut und indirekt eine größere Anzahl von Betrieben an dieser Frage interessiert. Die Geschäftslage ist seit Ausbruch des Balkankrieges bereits merklich schlechter geworden. Da die zur Zeit kriegführenden Länder ein großes Absatzgebiet darstellen, so macht sich ein erheblicher Arbeitsmangel fühlbar, der Unterbietungen zur Folge gehabt und die allgemeine Preislage empfindlich verschlechtert hat."

Verband belgischer Flachsspinnereien.

Die Verbände der belgischen Flachsspinnereien schlossen sich zusammen zu einem Verbande für den gemeinsamen Einkauf von Flachs und Werg in Rußland vom 1. Dezember 1912 ab. Neun Zehntel der belgischen Flachsspinnereien sind, laut K. Z. vom 30. November, der Vereinigung beigetreten.

England.

Kartell englischer Gußwarenerzeuger.

Die englischen Erzeuger von leichten Gußwaren haben ein Kartell mit dem Sitze in Birmingham gebildet. Die Preise wurden um 40 bis 50% erhöht.

Kartell der Baumwolldrucker.

Das Kartell der Baumwolldrucker in Manchester (Calico Printers Association) hat die Druckpreise für alle ihre Artikel, und zwar ohne vorhergehende Anzeige, nicht unwesentlich erhöht. Druckereien, welche dem Verbande nicht angehören, beabsichtigen diesem Beispiele zu folgen.

Die Erhöhung beläuft sich für Druckpreise von 1 d und weniger pro Yard auf $^1/_{16}$ d, über 1 d pro Yard auf $^1/_8$ d. Über die rücksichtslose Art des Vorganges wurden viele Klagen bei den Käufern laut, denn die Erhöhung ist ohne vorhergehendes Avis Ende vorigen Monats in Kraft getreten, und Druckpreise, die auf vorher ausgesandten Mustern verzeichnet waren, sind jetzt alle dieser Erhöhung unterworfen.

Preiskonvention der irländischen Färberei- und Appretur-Anstalten.

Die Färberei- und Appretur-Anstalten für leinene und baumwollene Gewebe in Irland haben eine Preiskonvention geschlossen.

Russland.

Kartellgesetzentwurf.

Dem „Tresor" schreibt man aus St. Petersburg: Ueber die Behandlung von Trusts und Syndikaten hat die Regierung eine Vorlage für die nächste, vierte, Duma ausgearbeitet, die recht interessante Gesichtspunkte enthält. Diese Vorlage erkennt im Prinzip an, daß Vereinigungen zwischen Unternehmern und Industriellen sich nicht nur nicht vermeiden lassen, sondern in vielen Fällen sogar vorteilhaft und wünschenswert sind. Gesetzliche Maßnahmen müßten daher nicht gegen Mißbräuche, die daraus entstehen können, ergriffen werden. Die Begriffe „Trust" und „Syndikat" faßt das neue Projekt im weitesten Sinne auf. Als Syndikat wird jede Abmachung und Vereinbarung angesehen werden, wenn sie nicht in statutenmäßiger Form getroffen wurde. Der Bestätigung durch die Regierung unterliegen nur diejenigen Trusts, die mit eigenem Aktienkapital abgeschlossen werden. Die Vorlage neigt sogar dem Gedanken zu, daß Unternehmer zu Spekulationszwecken Vereinbarungen schließen dürfen. Die Behörden werden nach dem Projekt besondere Vorschriften, die diese Abmachung betrifft, erlassen können, deren Ueberschreiten strafbar sein wird. Eine Vereinbarung der Lizitationen soll als gesetzlich verboten, in jedem Fall strafbar sein. Das Ministerium wird wahrscheinlich noch einige Punkte in der Vorlage ändern, ehe es dieselbe der Duma einreicht.

Fusion einiger russischer Banken.

Verschiedene deutsche Zeitungen brachten kürzlich die Notiz einer Verschmelzung der Bjalostoker Kommerzbank, der Kiewer Privatkommerzbank, Russisch-französischen Kommerzbank und der Rostower Kaufmannsbank. Richtig ist, daß die drei erstgenannten Banken einen Fusionsvertrag abgeschlossen haben; die Rostower Kaufmannsbank ist an der Fusion nicht beteiligt. Die drei Banken werden fusioniert auf Grund des Statuts der Kiewer Privathandelsbank unter dem Namen „Russisch-Französische Handelsbank".(Bericht des Kaiserl. Generalkonsulats in St. Petersburg.)

Türkei.

In einem Aufsatz im „Handelsmuseum“ No. 43 von der Direktion des k. k. österr. Handelsmuseums über „Monopole im türkischen Außenhandel“ führt Gustav Herlt, Konstantinopel u. a. folgendes an:

Wenden wir uns jetzt den monopolistischen Bestrebungen im Ausfuhrhandel zu. Wir stoßen da auf Unternehmungen, die bereits einen großen Teil der Ausfuhr bestimmter Erzeugnisse beherrschen. Diese Unternehmungen sind wirkliche Trusts. Es ist bezeichnend, daß sie alle von Engländern ins Leben gerufen worden und in London heimatberechtigt sind. Der älteste dieser Trusts ist der Teppichtrust „The Oriental Carpet Manufacturer Cie. Ld.“- entstanden aus der Verschmelzung der alten und angesehenen Teppichfirmen P. D'Andria & Co., G. P. J. Paker Ld., Habif & Polako, Sydney La Fontaine, T. A. Spartali & Co., Sykes & Co. Das Aktienkapital betrug anfangs 500.000 £, wurde aber vor einigen Monaten auf eine Million erhöht, als die Gesellschaft ihre Geschäftsgebarung auch über Persien auszudehnen beschlossen hatte. Der Teppichtrust hat in den wenigen Jahren seines Bestehens fast das ganze westkleinasiatische Teppichgeschäft an sich gerissen. Es kauft die Wolle im großen ein, läßt sie in seiner eigenen Spinnerei in Panderma verspinnen und färben und gibt sie an die Knüpferinnen im Innern aus, die daraus nach den Vorlagen der Gesellschaft Teppiche knüpfen müssen. So beherrscht der Teppichtrust nicht nur das Teppich-, sondern auch das Wollgeschäft. Er verwendet ausschließlich türkische Wolle und hat durch seinen großen Verbrauch die ehemals nicht unbedeutende Ausfuhr von Schafwolle ganz zum Stillstand gebracht. Ja es wird sogar schon Wollgarn eingeführt, da die kleinasiatischen Wollspinnereien nicht mehr die Nachfrage decken können. Außer für Teppiche wird auch für die Tuch- (Schajak-) Erzeugung viel Wolle benötigt. Die Wollabfälle verwendet der Teppichtrust zur Schajakerzeugung in seiner Smyrnaer Tuchfabrik „The Ottoman Cloth Company Ld.“. Diese eine große Anlage, die 80 000 Pfund gekostet hat, und besteht aus Spinnerei, Weberei, Färberei, Appretur u. s. w. Die Teppichgesellschaft baut jetzt in Smyrna auch eine Cabotweberei. Cabot ist ein sehr gangbarer, zumeist von England gelieferter Artikel, der jetzt aber schon teilweise im Lande erzeugt wird.

Die finanziellen Erfolge des Teppichtrusts sind sehr befriedigend: 1908 zahlte er 8, 1909 15, 1910 20 Prozent Dividende dank der rücksichtslosen Ausbeutung der armen Knüpferinnen. Die schon erwähnte Kapitalserhöhung war zu dem Zwecke vorgenommen worden, um auch das Geschäft in persischen Teppichen an sich zu reißen. Früher gingen die persischen Teppiche zum größten Teil über Konstantinopel, der Teppichtrust, der mit den persischen Erzeugern in unmittelbarer Verbindung treten und eigene Werkstätten errichten will, beabsichtigt, sie mit Umgehung Konstantinopels in die Verbrauchsländer zu verfrachten und hat schon mit den bedeutendsten Einfuhrfirmen in Europa und Amerika Verträge abgeschlossen.

Ein anderer Trust ist der Feigentrust, „The Smyrna Fig Packers Co. Ld.“, gegründet im Januar dieses Jahres. Er ist wie der Teppichtrust aus der Vereinigung der größten Firmen dieses Geschäftszweiges hervorgegangen. Das Feigenpacken ist ein alter Erwerbszweig in Smyrna. Die von den Bauern zugeführten grünen Feigen werden von den Packern aufgekauft, in ihren Werkstätten sortiert und für den Versand zurechtgemacht. Die Feigenpacker machten sich früher die Ware streitig und die Bauern freuten sich über die hohen Preise, die für sie aus diesem Wettbewerbe herausschauten. Wie die meisten anderen Geschäftszweige in Symrna war auch der Feigenhandel ein Spekulationsgeschäft geworden, woran schließlich niemand mehr etwas verdiente. Da schlossen sich im vergangenen Januar die größten Packer zum Feigentrust zusammen, um der Spekulation einen Riegel vorzuschieben. Durch die Vereinigung sollte an Spesen gespart, vor allem aber sollten die Feigenpreise auf ein vernünftiges Maß hinabgedrückt werden.

Die Bauern bekamen die Macht des neuen Trusts bald zu spüren. Während früher jede angefahrene Last sofort einen Käufer fand, häufen sich jetzt die Feigensendungen an, da der Trust, der neun Zehntel des ganzen Packgeschäftes in sich vereinigt hat, mit den Ankäufen zurückhält. Die Bauern, an gute Preise von früher her gewöhnt, schlagen nach einigen Tagen ihre Feigen zu den vom Trust gebotenen Preisen los, weil sie fürchten müssen, daß sie ihnen sonst verderben. Die Außenseiter können natürlich keine höheren Preise bieten als der Trust, weil sie dessen Konkurrenz zu bestehen haben. So kosten heuer die Feigen von 90 Piaster aufwärts, gegen 135 im vergangenen Jahre. Die Bauern sind sehr entrüstet über den Feigentrust und verlangen von der Regierung Abhilfe. Diese soll der Landwirtschaft 100.000 Pfund zur Verfügung stellen, damit sie den Bauern 80 Prozent Vorschuß auf ihre Feigen gewähren und sie sich mit deren Ausfuhr befassen könne. Die gewalttätigeren Bauern verhindern mit Gewalt weitere Zufuhren nach Smyrna, andere drohen sogar, dorthin zu ziehen und das Packhaus des Trusts dem Erdboden gleichzumachen. Von der Regierung haben die Bauern wohl wenig Hilfe zu erwarten, mehr von den Außenseitern, die etwas höhere Preise bewilligen. Wenn die Außenseiter von der Regierung unterstützt würden, könnte der Trust gezwungen werden, höhere Preise zu bewilligen, da er seine Lieferungsverpflichtungen einhalten muß. Ende August hat er sein Kapital von 200 000 auf 250 000 £ erhöht.

Ein eigenartiges Erzeugnis Kleinasiens ist das Süßholz. Im Hinterlande von Smyrna wächst sehr viel davon, das alles durch eine einzige Firma ausgeführt wird, von Mac Andrew Forbes & Co., die dem amerikanischen Tabaktrust nahestehen soll. Sie besitzt zwei Siedereien im Innern, worin sogenannter Lakritzensaft hergestellt wird. Gegenwärtig bemüht sie sich um den sachgemäßen Anbau der Süßholzwurzel, die jetzt wild aufwächst. Die Ausfuhr über Smyrna beträgt ungefähr 12 000 t Wurzeln und 1 000 t Lakritzensaft.

Nach einem Bericht des „Osmanischen Lloyd“ aus Smyrna hat sich auf der Insel Samos „The Samos Wine Company Ld.“ mit einem Aktienkapital von 120 000 £ gebildet. Auch diese Gesellschaft ist aus einer Vereinigung der bedeutendsten Weinhändler entstanden und hat ungefähr vier Fünftel des Geschäftes in den Händen. Sie will vor allem den unlauteren Wettbewerb bekämpfen, der in Samoswein gemacht wird; es werden nämlich andere Weinsorten als echter Samoswein verkauft.

Im Tabakhandel gibt es zurzeit noch kein Monopol wie im Teppich-, Feigen-, Süßholz- und Samosweingeschäft, es wird aber noch kommen. Die Tabakausfuhr aus der Türkei ist frei, jeder kann sich damit befassen.

In Konstantinopel, Salonich und Cavalla bestehen seit langem große und kleine Händler, die den türkischen Tabak im Auslande vertreiben. Seit einigen Jahren tritt als starker Käufer der amerikanische Tabaktrust auf. Er kauft alles zusammen und bewilligt die höchsten Preise, nur um sich möglichst viel Tabak zu sichern. Dadurch werden auch die anderen Händler gezwungen, die gleichen Preise zu zahlen. Selbst heuer, wo sich die Händler in ihren Tabakkäufen sehr vorsichtig zeigen, weil sie noch alte Vorräte haben, kauft der amerikanische Tabaktrust bedeutende Mengen, bewilligt allerdings, entsprechend der minderen Güte der vorjährigen Ernte, auch nur niedrige Preise. Der amerikanische Tabaktrust spielt also in der türkischen Tabakausfuhr eine hervorragende Rolle kraft seiner hohen Preise. Nun haben die großen Händler ein Kartell abgeschlossen, das, wie sie sagen, nur als Gegengewicht gegen das Syndikat der Arbeiter gedacht ist, das aber der Keim zu einem wirklichen Einkaufskartell der Händler zu sein scheint. Die kleinen Händler sollen womöglich verdrängt werden, so daß dann nur die großen blieben, und die würden sich mit den Amerikanern bald über die Preise verständigen.

Die Türkei erzeugt noch eine Frucht, die zur Vertrustung der Ausfuhr herausfordert: Rosinen und Sultaninen. Nach dem Beispiele der Korinthen in Griechenland, deren Vertrieb schon seit vielen Jahren

einer einzigen Gesellschaft durch Gesetzeskraft übertragen ist, könnte auch die Rosinen- und Sultaninenausfuhr auf diese Weise in geordnete Bahnen gelenkt werden. Auch dieser Geschäftszweig artet in wilde Spekulation aus, eine Regelung läge aber im allseitigen Interesse. Man müßte es aber so machen wie in Griechenland, nämlich einen Rosinen- und Sultaninentrust durch ein Gesetz einführen, nicht aber warten, bis sich private Unternehmer des Artikels bemächtigt haben. Ein solcher Trust kann, wenn er segensreich wirken soll, nur mit Uebereinstimmung der Bauern, der Händler und des Staates errichtet werden. Man hätte es auch mit den Feigen so machen sollen.

Zum Schluß sei noch eines Monopolversuches gedacht: Der Monopolisierung der öffentlichen Arbeiten in der Türkei durch das „Consortium de Constantinople", das unter der Führung der Deutschen Bank steht und sich aus einer Reihe der angesehensten deutschen, österreichisch-ungarischen, belgischen, schweizerischen, englischen Banken und Industrieunternehmungen zusammensetzt. Diesem Syndikat, vielmehr dessen einzelnen Mitgliedern gehören zurzeit die Orientalische, die Anatolische, die Bagdad- und die Salonich—Monastir-Bahn, die Häfen von Haidar-Pascha und Alexandrette (im Bau), die Straßenbahn und die elektrische Beleuchtung von Konstantinopel, es führt Bewässerungsanlagen in Konia aus, betreibt die Baumwollzucht in Adana, wird noch weitere Eisenbahnen bauen, für die es die Konzession entweder schon besitzt oder die es anstrebt, sie will sich auch um alle anderen großen Geschäfte bewerben. Bei den ungeheuren Kapitalsmassen, die ihm zur Verfügung stehen, und dem technischen Wissen, worüber es verfügt, erscheint der Wettbewerb anderer Bewerber ziemlich aussichtslos.

Internationale Kartelle.

Internationales Aluminiumkartell.

Die Vertreter des Internationalen Aluminiumsyndikates hielten jüngst in Paris eine Sitzung ab, um über eine eventuelle Preiserhöhung Beschluß zu fassen. Vielfachen Erwartungen entgegen ist jedoch beschlossen worden, den Verkaufspreis von 200 Frcs. pro 100 kg beizubehalten. Es soll aber zu einer Erhöhung geschritten werden, sobald bewiesen wird, daß man tatsächlich Verkäufe mit 15% Überschreibung des Preises abschließt.

Preisherabsetzung des Zinkhüttenverbandes.

Der Zinkhüttenverband hat den kontinentalen Preis um 2.75 Mk. auf 54 Mk. für raffinierte schlesische Ware und auf 53 Mk. für unraffinierte per 100 Kilogramm ermässigt, und zwar gültig für Verkäufe von November bis März. Gleichzeitig wurde der englische Preis um 1,15 Pfd. Sterling auf 26 Pfd. Sterl. per Tonne herabgesetzt. Die Kauflust des Konsums war in der letzten Zeit gering, und offenbar um diese anzuregen, wurde der Preis in dem erwähnten beträchtlichen Umfang herabgesetzt.

Internationales Antimonsyndikat.

Das im Februar v. J. gebildete Antimon-Syndikat war nur von kurzem Bestande. Es löste sich schon im August 1911 wieder auf, hauptsächlich infolge Austritts einiger französischer Produzenten, welche der Syndikats-Vertrag hierzu berechtigte. Nachdem die von dem Syndikat bei Beginn festgesetzten stark erhöhten Preise schon während dessen Dauer nicht aufrecht erhalten werden konnten, weil sie zu hoch gegriffen waren, und allmählich ermäßigt werden mußten, trat ein größerer Preisrückgang bei Auflösung der Verständigung nicht mehr ein. Gute englische Marken notierten laut F. Z. vom 20. November, L. 27. 10. bis 28. 10. Die Preise hielten sich mit nur geringen Veränderungen auf ungefähr gleicher Höhe bis gegen Mitte September d. J. Von da ab setzte eine Aufwärtsbewegung ein, die anfangs langsame, im Laufe des Oktober aber raschere Fortschritte machte, sodaß jetzt gute Marken mit Mk. 73 bis 75 per 100 kg bezahlt werden. Die Gründe für diese Aufwärtsbewegung dürften einerseits in einem vermehrten Konsum und andererseits in einer verminderten Zufuhr aus China, dem hauptsächlichsten Produktionslande, zu suchen sein.

Internationale Petroleumindustrie.

Alles zieht gegen die Standard Oil Co. ins Feld, so auch Schweden, es will, laut Chemiker- und Techniker - Zeitung, Wien, vom 15. November, gleich Deutschland den Amerikanern die Spitze bieten. Es hat sich mit 1 500 000 Kr. Kapital, das auf 4 000 000 Kronen erhöhbar ist, ein Konsortium gegründet, das gleich heiß anpackt, Verträge mit der India Refining abgeschlossen hat, welche bekanntlich in englischen Händen ist. Zisternen und alles stehen zu Diensten der neuen Gesellschaft. Verwaltungskreise der Mexican Petroleum Co. gründeten mit 35 000 Dollar die Californian Petroleum Corporation zu Kontrollzwecken über die American Petroleum Co. und die American Oil Fields Co.

INHALT.
